



المؤسسة العربية المصرفية (م.ع.م.)
ARAB BANKING CORPORATION (B.S.C.)

مؤسسة إقليمية رائدة
ذات شبكة دولية استراتيجيّة

الاقتصاد والأعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal

ARAB BUSINESS MAGAZINE

Issue 259 / Year 23 / July 2001

تموز / يوليو 2001 / السنة الثالثة والعشرون / العدد 259



وزير الطاقة
عبدالله العطية
قطر المركز
الاقليمي
لصناعة الغاز

الإصلاح السعودي على الطريق السريع

تونس

معاوي:

اهتمام أكبر بالمشرق

الجيلاني:

أنصح بالشراكة الأوروبية

**الأردن بلغ نهاية
مرحلة الخصخصة**

نائب رئيس الوزراء
محمد الحلايقة

الوزير عبد الرحيم حمدي
السودان يقرع
طبول الاستثمار

الشبيخة لبنى القاسمي:
"تجاري":
بوابة دبي على العولمة

التخاير عبر الانترنت:
لعبة القط والفار

**لبنان: بوارد تحرك
في النشاط الاقتصادي**

الانشاءات و صناعة مواد البناء
في السعودية
ملف
خاص

تعانق الطريق، وتختضنك براحة وأمان.

« يُقال أنه عليك أن تقبل بالسيارات مع الخسائر... هذا غير صحيح !

« لقد غيرت سيارة مرسيدس-بنز الفئة S كل هذه المفاهيم حيث تشعر بداخلها وكأنك تسبح بالهواء في حين تتمسك السيارة بالطريق كالغناطيس. وتحك خصائص ميكنية مثل نظام التعليق الهوائي AIRMATIC للضيوط الكهربائي ونظام تجفيف الصدمات المتفعل ADS ذلك الشعور الرابع بسلاسة القيادة كيفما كانت حالة الطريق.

« ذلك لأن نظام ADS يحمس الطريق ويضار تلقائياً الإعداد المثالي لامتصاص الصدمات، وبالتالي يجتفك الإزعاجات والتخبط في ظروف القيادة غير المريحة فتشعر كأنك تسبح في الهواء.

« لم هناك ميزة اختيارية مطلوبة للتحكم للضغط بهيكل السيارة ABC، إذ تسمح لك بالاختيار بين النمط "الريح" والرياضي" فتتخطى سيارة الفئة S نظير الطريق السيئة وتجعلك تشعر بمسئور متجانساً للطريق حتى عند الالتفاف أو التباطؤ أو زيادة السرعة.

« يمكنك جنيدها الخيارات التي تريدها دون أن يؤثر ذلك إطلاقاً على نوعية الراحة التي تشهدها بها مازكة "مرسيدس-بنز".

« وإذا أضيفت إلى تلك فخامة الفروخ الداخلي والمقاعد النريجة، ستعرف لماذا تُعتبر قيادة سيارة الفئة S تجربة رائعة وفريدة ربما تجد في الحصة العديد من اللطيفات والخفر... لكن داخل سيارة الفئة S ستكون الرحلة سلسة ومتجانسة طوال الطريق.



Mercedes-Benz

مستقبل السيارة.



هذا العدد

يشكل هذا العدد من الاقتصاد والاعمال "بانوراما" عربية حقيقية، وهي صورة لم تغب يوماً عن الاعداد السابقة، لكنها تبدو جلية في هذا العدد.

فهذا العدد يتضمن أحاديث مع 4 وزراء معنيين بشؤون اقتصادية متنوعة بدءاً من الأردن (نائب رئيس الوزراء وزير الدولة للشؤون الاقتصادية) مروراً بتونس (وزير الاتصال) وقطر (وزير الطاقة والصناعة) وانتهاءً بالسودان (وزير المالية).

وهذا العدد يتضمن بالتالي مواضيع ذات طابع "ماكروية" في الغالب تتناول 10 بلدان عربية بشكل أو بآخر. وتشمل اللائحة هنا: الأردن، السعودية، لبنان، تونس، قطر، السودان، البحرين، الكويت، اليمن، مصر.

وهذا العدد أيضاً تنوع من الناحية القطاعية فغير مقالات ومقابلات عن المصارف والطاقة والاستثمار والسياحة والاقتصاد الجديد المشتمل على الاتصالات والمعلوماتية.

الى ذلك كله، في هذا العدد ملف خاص عن سوق الانشاءات وصناعة مواد البناء في المملكة العربية السعودية.

من جهة أخرى، شاركت مجموعة الاقتصاد والأعمال خلال شهر حزيران/يونيو مع غرفة التجارة العربية الألمانية بتنظيم الملتقى الاقتصادي العربي الألماني الذي انعقد في برلين الذي شارك فيه أكثر من 350 مسؤول ورجل أعمال من الجانبين. وسيتضمن عدد آب/اغسطس المقبل تغطية شاملة لهذا الملتقى.

الشركة العربية للطباعة والنشر والاعلام
إبيكو ش.م.ل.

يصدر عنها مجلة

الاقتصاد والاعمال

رئيس التحرير: رؤوف ابو زكي
الدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Inf. Co.
APPICO S.A.L. Publishes

Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor - in - Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

ADDRESS

Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra - Beirut 1103 2100
Tel: 740173/4 - 353577/8/9
Fax: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: 4778624 - Fax: 4784946
Email: aiwaksas@nesma.net.sa

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : (971-4) 2941441
Fax: (971-4) 2941035
Email: aiwa@emirates.net.ae

FRANCE:
22 Rue La Boetie 75008 Paris
Tel: (33-1) 42 66 92 71
Fax: (33-1) 42 66 92 75

سعر العدد

لبنان 6000 ل.ل. • سوريا 150 ل.س • الأردن 3 دينار
لبنان 4 دينار • السعودية 25 ريال • الكويت 2 دينار
البحرين 2 دينار • قطر 25 ريال • الإمارات 25 درهم
عمان 2 ريال • اليمن 500 ريال • مصر 8 جنيهات
السودان 3 جنيهات • ليبيا 5 دينار • تونس 2 دينار
الغرب 50 درهما • الجزائر 200 دينار.

• CYPBUS 3LC • AUSTRALIA \$ 10 Ais.
• U.K. 3LS • CANADA \$8 • FRANCE 30 FF.
• GERMANY 14 D.M. • GREECE 400 Dradims
• ITALY 10000 Lit • SPAIN 1000 Peseta
• SWITZERLAND 14 FS. • U.S.A. \$ 7.

الإشتراك السنوي 100 دولار أمريكي

ABC

1990 Annual Circulation

التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والطبوعات

الاقتصاد والأعمال

تموز / يوليو 2001 / العدد 259

المحتويات

• الاقتصاد وأعمال

- 6..... قصة صعود رامي لكح.....
- 10..... بيع حصة اميركان اكسبرس في "الصري الامريكي": صفقة أم إنسحاب؟.....
- 12..... اندماج بين "كله النبركة" والمستثمر الدولي.....

• المقال

- 24..... الشرق الأوسط بين التشجيع الأمني والجاذب الاقتصادي.....

• مقابلة

- 26..... محمد الحلايقة: الأردن بلغ نهاية مرحلة الخصخصة.....

• اقتصاد عربي

- 34..... السعودية: الإصلاح على الطريق السريع.....
- 40..... تونس: الوزير صلاح معاوي: اهتمام بالشرق العربي.....
- 44..... الهادي الجيلاني: انصح بتجربة الشراكة الأوروبية.....
- 46..... السودان: يقرع طبول الاستثمار.....
- 48..... لبنان: ملامح تبدل ايجابية في الصورة الاقتصادي.....
- 52..... مصر: مخاوف من عودة شيخ الديونيين.....
- 54..... سورية: تعديل قانون الاستثمار يحرك التراخيص والتقليد.....
- 56..... الكويت: الإصلاح الاقتصادي في "تلاجة" الحجاب.....
- 60..... البحرين: البورصة تحتفل بمرور 12 عاماً.....
- 62..... اليمن: مؤشرات جيدة للاستثمار والنمو.....

• عرب وعالم

- 64..... الأمير عبد الله في برلين.....

• طاقة

- 66..... عبد الله العطية: قطر المركز الإقليمي لصناعة الغاز.....

• تأمين

- 72..... المغرب: التأمين عبر المصارف نجح رغم غياب القانون.....

• سياحة

- 78..... افتتاح منتزه شواطئ قرطاج.....

• المصرفية

- 98 - 85.....

- 115 - 99..... الاقتصاد الجديد.....

ملف خاص

الإنشاءات وصناعة مواد البناء في السعودية





Ultra portability defined by Acer

Take it wherever you go.

The TravelMate 611TXC has everything you could possibly want in a laptop. All built-in for your convenience.

TravelMate 611TXC

Built-in DVD/CDRW combo drive
Smart card security
Only 2.3kg and 1" slim
Magnesium alloy casing
Wireless connectivity

- Mobile Intel® Pentium® III Processor 850 MHz
 - 20GB HDD
 - 14.1" color TFT display
 - 128MB Memory
- www.acer.co.ae

Acer PCs use genuine Microsoft® Windows®.
www.microsoft.com/piracy/howtotell



acer
we hear you

Product packaging and sales literature feature the Acer logo. The Acer logo will be introduced during the course of the year.
© 2000 Acer Inc. All rights reserved. Acer and the Acer logo are registered trademarks of Acer Inc.
Intel, the Intel Inside logo and Pentium are registered trademarks of Intel Corporation.

Algeria: Jeccam Tel: 213-3-651745 Bahrain: Computer World WLL Tel: 973-338493 Cyprus: The Cyprus Import Corporation Ltd. Tel: 357-2-430767 UK: GlobalWeb Ltd. Tel: 353-2-313828 Egypt: Egypstel Tel: 20-2-3495133 Ethiopia: Co. for Trading & Agencies Tel: 20-2-3331117 FEA Computers S.A. Tel: 33-2-282359 Ethiopia: Netjet Computer Services PLC Tel: 251-1-51787 Rwanda: Computer Engineering PLC Tel: 251-1-152011 Ghana: Oman Pefur Trading Co. Ltd. Tel: 233-31-220164 Jordan: Computer and Engineering Bureau Tel: 962-6-561116 Special Systems Company Tel: 962-6-5664221 Kenya: Kenya Micro Tel: 254-21 00001 Kuwait: Al Samir Computer Services Co. WLL Tel: 965-4814003 Al Attahm Electronics Tel: 965-241440 Lebanon: Computel S.A.L. Tel: 961-4-332851 Hyderabad: Lathanis S.A. Tel: 961-9-405473 India: Amrutha Tel: 91-6-445427 Islamabad: SAACI Tel: 213-2-200575 La Vallée du PC Tel: 69-12-1644 Malaysia: Management Information Systems Tel: 603-283341 (D) Oman: Lany Enterprises LLC Tel: 966-277020 Pakistan: The Computer Super Market Tel: 92-42-111 111 300 Electro Sales & Services Tel: 92-21-431958 HP Tech Directors Tel: 92-21-538485 Micro Innovations and Technologies Ltd. Tel: 92-21-453640 Philippines: United Tel: 92-21-212394 Taiwan: New Tech Corp Tel: 92-2-3655163 Qatar: Qatar Computer Services Tel: 974-441212 Al Mura & Partners Tel: 974-462221 Saudi Arabia: Al Akash Electronics Tel: 966-1-4770708 Arabian Computer Projects Co. Ltd. Tel: 966-3-694605 Electronic Concepts Tel: 966-1-465829 Hebron Co. Ltd. Tel: 966-1-270000 Singapore: Microcom Tel: 21 832801 Sunlink Tel: 215 1 888888 Thailand: Mito Acer Tel: 91-216-317860 Uganda: I.A. Program Co. Ltd. Tel: 256-4-291515 U.A.E.: Al Akash Tel: 971-4-612296 Comptek Tel: 971-4-382852 Emirata Computer Ltd. Abu Dhabi, Tel: 971-2-641361 Al Ain Tel: 971-9-781901 Dubai, Tel: 971-4-385988 Sharjah, Tel: 971-6-561124 Jumeirah Electronics Co. Ltd. J.L.C. Abu Dhabi, Tel: 971-3-632024795628 Al Ain, Tel: 971-3-7643888 Dubai, Tel: 971-4-352975 / 7340677 Sharjah, Tel: 971-6-5605559284 Iraq: Information Technology, Abu Dhabi, Tel: 971-2-624442 Dubai, Tel: 971-4-384239511275 Micro Computer, Dubai, Tel: 971-4-383667 Hong Kong, Dubai, Tel: 971-4-355401 SAM Computers, Dubai, Tel: 971-4-353380 Yemen: National Trading Company Tel: 969-1-245545 Computer Engineering World, Tel: 967-4-49430

قصة صعود رامي لكح؟!!

من تجارة حجمها 50 ألف جنيه
إلى شركة قابضة ديونها 1.4 مليار جنيه

17 بنك دائن وسندات باليورو
وتعثر أعمال ورحلة هروب مثيرة إلى باريس



القاهرة - محمود عبد العظيم

دخل اسم رجل الأعمال المصري رامي لكح دائرة الجدل منذ شهر عدة بعدما انتقلت أخباره من موقعه الاقتصادي إلى موقع الأحداث الجنائية وذلك إثر رحلة الهروب الموثقة والمثيرة التي شهدتها الصحف الماضي.

أسباب هذا الجدل تعود إلى تموّل رامي لكح إلى ظاهرة غامضة على ساحة "البيزنس" في مصر وقصة صعوده المثيرة للتساؤلات، حيث ففز من مجرّد شاب يعمل مع والده في تجارة لا يزيد حجمها على 50 ألف جنيه منذ سنوات عدة (أو آخر الثمانينات تحديدًا) إلى رجل يمتلك شركة مالية قابضة تضم 11 شركة برأس مال 1,4 مليار جنيه وذلك في أقل من 5 سنوات.

محطات رحلة رامي لكح هي أيضًا محل جدل واسع خصوصًا بعد أن تضمّنت مديونته لبنوك مصرية لتصل إلى نحو مليار ونصف، بالإضافة إلى مديونته لبنوك خارجية تعادل نحو 100 مليون دولار حصل عليها رامي عبر ترتيب قرض دولي بشكل سندات بعملية الجور الأوروبية، كذلك كان لاقترام لكح ساحة العمل السياسي عندما خاض انتخابات مجلس الشعب في كانون الأول/ ديسمبر الماضي مناسبة لإثارة العديد من معارضي ومناقصي في السوق الذين اتهموه بالسياسي للحصول على الحصانة البرلمانية لتحمية من المساءلة القانونية بتهمة الاستيلاء على

أموال البنوك والامتناع عن سدادها، ومع ذلك فقد نجح رامي في الانتخابات وحاز على عضوية البرلمان رغم حيازته جنسية أجنبية (الفرنسية) وصدر بحكم قضائي يهرمه من حقّ الترشيح أصلاً.

أزمة مع البنوك

وبدأت علاقة رامي لكح بالجهات المصرفية المصرية منذ 6 سنوات فقط عندما تقبّل بنك القاهرة إبان رئاسة محمد أبو الفتح للبنك بطلب للحصول على تسهيل ائتماني بمبلغ 50 مليون جنيه فقط مقابل أوراق قبض حكومية مضمونة كان قد حصل عليها في شكل تعاقد على توريد أجهزة ومعدات طبية لمستشفيات حكومية.

بعد ذلك توسع رامي في نشاطه مع وزارة الصحة المصرية، حيث اقترح مجال بناء تجهيز المستشفيات لحساب الوزارة بنظام تسليم المفتاح، ثم تنوّعت أنشطته لتشمل صناعة حديد التسليح حيث اشترى مصنع العربي للحديد في مدينة بورسعيد من رجل الأعمال عبد الوهاب فوطه وكذلك انشأ مصنعاً لإنتاج المصابيح "الفلورسنت" في مدينة برج العرب في الإسكندرية.

وخلال هذه الفترة واصل نجح لكح صعوده في سماء "البيزنس" وتعدّدت علاقاته الشخصية مع سياسيين وفنانين (كان يعزّم الزواج من الممثلة إلهام شاهين بعد طلاقها من أحد رجال الأعمال اللبنانيين) ورجال أعمال حتى أنه قام بشراء طائرة خاصة بتمويل من البنك

الأهلي المصري بمحاكمة لرجل الأعمال د. إبراهيم كامل الذي كان يتعرّض لأزمة مالية طارئة ثم أعاد تأجير الطائرة للمالك القديم نفسه وهو إبراهيم كامل وقامت بينهما مشكلات بعد ذلك بسبب ما تردّد حول امتناع كامل عن سداد قيمة استئجار الطائرة.

ومع توتّع أعمال رامي توسّعت علاقته بالبنوك حتى وصلت تعاملاته إلى 16 بنكاً، بالإضافة للمصرف العربي الدولي.

هذه البنوك تضمّ "بنك القاهرة" بمديونته تصل 202 مليون جنيه بشكل قروض وتسهيلات و"البنك الأهلي المصري" بمديونته 157 مليوناً و"المصرف الإسلامي الدولي للاستثمار والتنمية" بمبلغ 90 مليوناً و"بنك التمويل المصري السعودي" بـ 65,8 مليون و"البنك المصري لتنمية الصادرات" بـ 24 مليوناً و"بنك كابرو باركلين" بـ 22 مليوناً و"بنك الشركة المصرفية العربية الدولية" بـ 17,8 مليون و"بنك مصر" بـ 13 مليوناً و"البنك المصري التجاري" بـ 9 ملايين و"بنك كريدتي ليونيه" بـ 7,3 ملايين و"البنك المصري البريطني" بـ 5,5 ملايين و"بنك المهندس" بـ 3,5 ملايين و"بنك كريدتي سويس" بـ 3 ملايين و"بنك فيصل الإسلامي" بـ 400 ألف جنيه و"الاصرف العربي الدولي" بـ 4,3 ملايين دولار ليبلغ إجمالي هذه التسهيلات 618,1 مليون جنيه مصري.

يضاف إلى ذلك قيام البنوك بأصدار خطابات ضمان لشركات رامي لكح بضمان

الدولية للتصنيف الائتماني للمجموعة
بدرجة جدارة BB.

— عدم قيام مجموعة الشركات بإصدار حسابات ختامية مراجعة ومعتمدة من اللجنة من الأول حتى 30 حزيران / يونيو 2000.

— أعطت المجموعة حسابات ختامية أولية (غير مراجعة من مراقب الحسابات) في 30 حزيران / يونيو 2000 أظهرت أن الشركة حققت خسائر قيمتها 496,8 مليون جنيه بعدما كانت قد حققت ربحاً قدره 172,1 مليون جنيه في نهاية كانون الأول / ديسمبر 1999.

— الملاحظ أن المجموعة خصصت من إيراداتها السنوية مبلغ 506 ملايين جنيه كخصومات مقابل ديونها للشرك في تحصيلها وكان يمكن أن تبقى على الخصومات في الحدود المقبولة وبالتالي ترد الخصومات، ما يؤثر عليه تحويل الخسارة إلى ربح، ما يحسن من مركزها المالي أمام شركة التقييم الائتماني الخارجي، لكن هذا الوضع يعتبر وسيلة من وسائل الضغط على البنوك والحكومة المصرية لتحسين أوضاع المجموعة في علاقاتها مع البنوك.

اتفاق هش

وعندما سافر رامي لكح إلى فرنسا بدعوى البحث عن شركاء جدد في آب / أغسطس الماضي وما أشيع وقتها عن هروبه سادت حالة من الذعر الأسواق نظراً لضخامة مديونية لكح وأن سفره — أو شاعرة هروبه — جاءت إثر هروب عدد آخر من رجال الأعمال أبرزهم الجارحي والهوراري والليدي ودوافر. من هنا كان لا بد من تدخل الحكومة خصوصاً وزارة الاقتصاد والبنك المركزي لإيجاد تسوية لمشكلات لكح مع البنوك وهو الأمر الذي أسفر عن التوصل لتسوية مبدئية تضمنت التزامات على كلا الطرفين وبالنسبة للمسؤوليات والالتزامات الواقعة على رامي لكح تضمن الاتفاق النقاط التالية:

— الالتزام بتعيين عضو منتدب محترف لكل شركة من شركات المجموعة وكذلك الشركات الشقيقة على أن يشكل بالمجموعة لجنة من الأعضاء المنتدبين للشركات التابعة لها تتولى أعمال الإدارة اليومية لنشاط المجموعة.

— الالتزام بضم أعضاء من ذوي الخبرة إلى مجلس الإدارة الحالي — ويسمى هؤلاء من بين رؤساء البنوك الدافئة.

— الالتزام بالتعاقد مع مستشار مالي



إبراهيم كامل

حجم أعمال الشركة.

— إن عدم التواجد وعدم قدرة إدارة الشركات على تنفيذ التزاماتها إلى إخلال الشركة بتعهداتها خصوصاً في القطاع الطبي الأمر الذي أدى إلى ارتداد العديد من الشركات التي قدمها العميل للبنوك كضمان للقروض التي حصل عليها وإلى توقف البعض الآخر من المدينين للعمل عن خدمة ديونهم.

— نتيجة لكل ذلك لم تصبح المحفظة الائتمانية لدى البنوك والضمانات المقابلة لها بالجودة المطلوبة، ما حدا بالبنوك إلى اتخاذ إجراءات احترازية تضمن لها حقوقها.

وهذه النقطة الأخيرة ساعدت على تصعيد الأزمة بين البنوك ورجل الأعمال رامي لكح.

يضاف إلى ذلك وجود مشكلات أخرى عدة تواجهها مجموعة الشركات خارج مصر وهي كما ذكرنا إطار الاتفاق الذي حصلت على نسخة منه "الاقتصاد والأعمال" تشمل:

— أصبحت الشركة القابضة سند بورو eurobond بقيمة 100 مليون دولار واكتتب فيها عدد من البنوك الإنكليزية والخليجية نظير تقييم مؤسسة Fitch-Ibca فيتش إيبكا

تنفيذ العمليات المتعاقد عليها مع مختلف الجهات أو مقابل السندات المصدرة في السوق المصرية وتشمل ضمانته مبلغ 550 مليون جنيه أصدرها "بنك القاهرة" وهي عبارة عن سندات طرحها رامي في السوق بضمن "بنك القاهرة". كما أصدر المصرف الإسلامي خطاب ضمان بمبلغ 24,7 مليون جنيه لحساب إحدى شركات المجموعة و"البنك الأهلي" بـ 48 مليون جنيه و"البنك العربي الأفريقي" بـ 15 مليون جنيه و"الشركة المصرفية العربية" بـ 17,2 مليون وهكذا بلغ إجمالي المديونية 1,438 مليون جنيه هذا إضافة إلى مديونية البورو.

جداية المتاعب

وإن ظل تضخم هذه المديونية وبدء مرحلة الركود وتأخر الحكومة في سداد التزاماتها تجاه الموردين — مثل وزارة الصحة — بدأت متاعب شركات المجموعة وهي المتاعب التي بدأت تزده خلال العام الماضي، ما دفع رامي لرحلة الهروب المؤقتة في باريس لعل يصل إلى حل مع البنوك الدافئة.

ووفقاً لإطار الاتفاق الذي تم التوصل إليه بين لكح والبنوك الدافئة بمساعدة ومساعدة الحكومة والبنك المركزي، فإن مشاكل مجموعة شركات رامي لكح تشمل:

— عدم الإدارة السليمة للشركات التابعة وتدخل المالك في الإدارة اليومية، مما لا يتيح الانفصال بين الملكية والإدارة.

— عدم وجود إدارة مالية جيدة للشركات تحيط المخال بما يجب عليهم مراعاته من التزامات في التوقيتات المحددة لتلك الالتزامات.

— التوسع غير المبرر في بعض الأنشطة أدى إلى تشتيت الفكر والانصراف عن متابعة النشاط الرئيسي للمالك في مجال التوريدات الطبية حيث شمل النشاط صناعات الحديد والمنظفات والسمات الكهربائية والسباحة والنقل البري والفنادق والطيران والمجال الفني.

— الارتباط على سندات محلية مصدرة وإصدار سند خارجي.

— الدخول في مزايدات شخصية مع أحد البنوك (بنك القاهرة)، ما أوقف الثقة المفترضة في علاقات الشركات مع البنوك المولة لها.

— أدى الهروب المتكرر لصاحب الشركات إلى فقدان الثقة في مدى التزامه بأعمال التي أسندت إليه من كل من الحكومة والقطاع الخاص وبالتالي تقلص

عضو البرلمان اشترى طائرة خاصة
ياموال البنك الأهلي
مجاهلة لرجل الأعمال
إبراهيم كامل

مصر: البردي يعدّ اقتراحاً لقانون دمج البنوك



أحمد البردي

القاهرة - الاقتصاد والأعمال

إنتهت الحكومة المصرية من إعداد خطة لدمج البنوك العامة وفق دراسة مبدئية أعدها أحمد البردي، رئيس بنك القاهرة، وتتضمن خطة الدمج تعديل قانون البنوك بحيث لا يقل الحد الأدنى لرأس مال أي بنك عن 200 مليون جنيه مقابل 100 مليون جنيه حالياً. كما تتضمن الخطة منح البنوك الرغبة في الاندماج مزايا ضريبية على مبلغ الزيادة في رأس المال من ضمان استثمار الميزان الضريبية المتاحة للبنوك المندجة في ما يخص الكيان الجديد.

الخطة التي تسمى د. عاطف عبيد رئيس الوزراء مسودة لها لتتضمن إيجاد آليات خاصة بتسريع وتوسيع عملية تقييم البنوك وتوحيد سلطة القرار في حل المشكلات التي تعترض عملية الاندماج وتقييم محافظ إئتمان البنوك والفوائد التي يجب عدم إدراجها في حساب الأرباح والضائخ وإعداد حساب أرباح وخسائر واقعي للوصول إلى حجم الخصصات الحقيقي. تشمل الخطة منح مجلس إدارة البنك فرصة لتوفيق الأرباح في زيادة رأس المال أو سحب الترخيص بعد الإغلاق على القوائم المالية للمحلل. وتتضمن خطة الحكومة تشجيع الساهمين في البنك المندجة وإقناعهم بوثاق الدمج التي تتضمن الحصول على حجم نشاط أكبر وعائد وسورية في تداول أسهم الملكية.

حددت الخطة أيضاً أسلوب التعامل بين الإدارة العليا والعاملين في البنوك المندجة بعد إتمام عملية الدمج وكذلك الحفاظ على حقوق المتعاملين مع البنوك وضمان حسن معاملتهم في ظل الكيانات الكبيرة من طريق وضع معايير تقييم جودة الخدمات المصرفية وسرعة البت في شكواي العملاء.

إجراءات أنشطته واستثماراته خارج مصر، في المقابل تتضمن الاتفاق التزامات ومسؤوليات على البنوك الدائنة؛

– تقديم التمويل الذي يطلبه العميل لخدمة الأنشطة التي سيتم الاستثمار فيها وذلك بعد إجراء الدراسات اللازمة للتمويل المطلوب والتأكد من وجود مصادر سداد مناسبة لما يتم منحه بحيث يحمل أي تمويل إضافي تقدمه البنوك صفة التصفية للتلقائية خلال فترة زمنية محددة.

– بالنسبة للجزء المتبقي من العمليات التنازل عنها لصالح البنوك فيمكن تقديم ما يحتاجه العميل من تمويل لاستكمال هذه العمليات مع حصول البنوك على مصادر السداد المناسبة.

– في حالة ارتداد أي أوراق تجارية من دون تحصيل تقوم البنوك بإجراء الاتصالات اللازمة مع العميل قبل اتخاذ أية إجراءات قانونية بشأن هذه الأوراق.

– في حال مطالبة أي جهة بتسجيل خطابات ضمان صادرة لحساب العميل، فإنه في إطار التشاور المستمر بين العميل والبنوك يمكن للبنوك الاتصال بالعميل قبل تسجيل هذه الخطابات.

– ابتعاد البنوك الدائنة عن اتخاذ أية إجراءات قانونية على المجموعة أو على العميل قبل استنفاد كل الطرق الودية لتسوية أي مشكلة، كما تلزم البنوك الدائنة بالتشاور في ما بينها حول هذا الاتفاق.

وبعد إتمام هذا الاتفاق واجه رامي لكح مشاكل أخرى تتعلق بعدم قدرته على الوفاء بالتزاماته، ما أثار القضية من جديد ليهود رامي لكح إلى دائرة الجدل مرة أخرى خصوصاً بعد أن فشل في سداد كويون السندات الأخير واضطر بنك القاهرة لسداد قيمة هذا الكويون نهاية عنه باعتباره بنكاً ضامناً للسندات، فهل تفلّ المشاكل الجديدة نهاية قصة صعود رامي لكح؟ وما مصير أسهم المجموعة المالية القابضة في البورصة والتي تعدت قيمتها من 10 جنيهات إلى 97 قرشاً في أقل من 6 أشهر، ما أفسح خساًشراً فادحة بجسماعات كهيرة من المستثمرين؟

يختص بالإدارة المالية لنشاط المجموعة. – الموافقة على تعيين مراقبي حسابات خارجي مستقل تختاره البنوك الدائنة، بالإضافة إلى مكتب مستقل للتدقيق ومراجعة الحسابات يختاره مجلس إدارة المجموعة.

– تصفية بعض الأنشطة الفرعية والأصول التي يملكها العميل والتي لا تدخل ضمن شركات المجموعة خلال 12 شهراً من تاريخ الاتفاق على أن تشمل هذه الشركات شروطاً كاسيت وفيديو أفلام وأرض للصنع العربي للحميد في الإسكندرية ومساحة الأراضي مملوكة للشركة على ساحل "خايد" في منطقة الإسماعيلية.

– سداد مديونية البنوك الدائنة التي لا تزيد ديونها للعميل أو لشركاته عن 15 مليون جنيه.

– استعقاب رؤوس أموال جديدة للمساهمة في المجموعة واستخدام حصيلة بيع الأسهم غير الضامنة لمديونية البنوك في سداد مديونيات البنوك المشار إليها في البند السابق.

– فتح رؤوس أموال جديدة في الشركات التابعة أو السماح للبنوك الدائنة بالاشتراك في رأس المال حتى تتمكن تلك الشركات من تنفيذ مشروعاتها بسرعة وجني ثمار استكمال تلك المشروعات.

– الالتزام الكامل من قبل العميل بتنفيذ التعهدات القائمة لعملاء المجموعة وشركاتها سواء في شكل استكمال المشروعات القائمة أو في شكل تنفيذ عقود صيانة المعدات الموردة لهؤلاء العملاء حتى يمكن للمجموعة رفع نسبة التحصيل مستحقاتها لدى عملائها، ولتفادي المشاكل القانونية المرتبطة بعدم تنفيذ تلك التعهدات ومنها المشاكل التي قد تنشأ عن المطالبة بتسجيل خطابات الضمان الصادرة عن البنوك أو تلك التي تنشأ عن قيام المستفيدين باتخاذ إجراءات قانونية بموجب الأوراق التجارية للمسحوق على المجموعة.

– الالتزام الكامل بتوفير الموارد اللازمة لخدمة السندات المصدرة محلياً والمضمونة من بنك القاهرة مع استبعاد الكفالة الشخصية لرامي لكح كضامن متضامن في السداد.

– الالتزام الكامل من قبل العميل بخدمة السندات المصدرة من فائض

ROBERGÉ

Genève

روبرجيه
جنييف

ALTAIR
Autoquartz - Aluminum

مجوهرات معوض

جديدة

طريق المدينة

ساعات: 161.900

التجديد

ساعات: 132.880

الرياض

شارع المستن

ساعات: 177.820

العقبة

ساعات: 170.300

مركز صباري

ساعات: 152.000

الخير

مجمع الراشدين

ساعات: 89.950

الدوحة

البيدر

ساعات: 177.300

مسقط

مجمع الخميس بشار

ساعات: 90.100

الكويت

مجمع الثريا

ساعات: 87.770

بيروت

مجمع الساعة

ساعات: 100.000

المنامة

ساعات: 100.000

الموصل

ساعات: 100.000

جدة

مجوهرات الشبي

ساعات: 100.000

الرياض

مجوهرات الشبي

ساعات: 100.000

القريب

ساعات: 100.000



بيع حصة أميركان اكسبرس في "المصري الأمريكي"

صفقة أم إنسحاب؟

القاهرة - محمود عبد العليم



محمود عبد السلام

الأسواق المصرية بعدما تعثرت محاولة الحصول على بنك مصر أميركا الدولي بعد مفاوضات مكثفة.

في الوقت نفسه أكد خبراء ماليون أن إختبار توقيت طرح الحصة للبيع غير مناسب خصوصاً بعد أن أظهرت ميزانية البنك المعتمدة في نهاية العام 2000 تراجعاً كبيراً في الأرباح، (من 200 إلى 130 مليون دولار - نحو 33 مليون دولار - وبنسبة إنخفاض 35 في المئة)، وهو الأمر الذي يرجح فكرة أن البيع يأتي في إطار خطة غير معلنة من جانب أميركان إكسبرس للإسحاب من السوق أو على الأقل التراجع على عمليات البطاقات.

وهذا التراجع في الأرباح يُعد تراجعاً غير مبرر وفقاً لرؤية محللي ميزانيات في البورصة المصرية خصوصاً وأن البنك يتمتع بإدارة أميركية جيدة - على رأسها جيمس فون - العضو المنتدب، ويستحوذ البنك على حصة لا بأس بها من العملاء من ذوي الوزن الثقيل ويموّل جانب من تجارة مصر الخارجية مع الولايات المتحدة، بل ويعدّ الشارع المصرفية لهيئة المعونة الأميركية في مصر حيث يتخذ لحسابها عدداً من البرامج من أبرزها برنامج الإستيراد السلمي بمبلغ يجاوز 400 مليون دولار سنوياً.

كل ذلك يضع - وفقاً لهؤلاء المحللين - علامة إستهتمام كبيرة ويُلقي بعزيب من الغموض على الصفقة وتوقيت الإعلان عنها، بل ويرجح فكرة إستغلال المعلومات الداخلية التي يسببها تم إيقاف التداول على سهم البنك، رغم ثقل مسؤولي المصري الأمريكي وأميركان إكسبرس وجود أي شبهة حول الصفقة، إلا أن أطراف السوق تبحث عن تفسير جديد وهو الأمر الذي ربما تكشفه الأيام المقبلة مع الإعلان عن إسم الجهة المستهدفة أو الفائزة بالصفقة، وحينها يمكن التاكيد مما إذا كانت مفاوضات البيع سبقت الإعلان عن الصفقة أم لا، وهو أمر قد يهزّذ بالظن في قانونية الصفقة في ما يعد على اعتبار أن مثل هذا السيناريو يمثل ذبحاً لبقايا الشفافية والإفصاح سكين باردة.

فإنما بنك الإسكندرية وبنك أميركان إكسبرس الأوساط المصرفية ودوائر الأعمال في مصر بإعلان يكشف عن رغبة البنكين في بيع حصتهما في رأس مال البنك المصري الأمريكي.

وفيما اعتبر مراقبون ومحلّون ماليون في القاهرة أن هذه الخطوة، خاصة من جانب أميركان إكسبرس، تُعتبر إشارة تؤكد ما تروّده منذ فترة عن إعتزام المؤسسة المصرفية الأميركية الشهيرة الإنسحاب من السوق المصرية أو على الأقل تقليص تواجدتها في هذه المرحلة، بدأ أن هناك مفاوضات سرّية تمت قبل الإعلان عن بيع الحصة في المصري

بنوك مصر ورئيس مجلس إدارة البنك المصري الأمريكي - مثلاً لحصة بنك الإسكندرية - كصفقة - الاقتصاد والأعمال - عن أن الحصة التي تقرّر بيعها تبلغ 8,73 في المئة من أسهم البنك بواقع 8,40 في المئة مملوكة لأميركان إكسبرس و33 في المئة لبنك الإسكندرية - يُعد أصغر بنك القطاع العام للمصرية جمعاً - مشيراً إلى أن قرار بنك الإسكندرية ببيع حصته يأتي في إطار إستراتيجية تمّ إقرارها منذ فترة تقضي بخروج البنك من المساهمة في البنوك المشتركة والبنوك الإستثمارية الخاصة في إطار برنامج الخصخصة المصري. وقال أن إختيار هذا التوقيت جاء لهُتزامن مع قرار طرح حصة أميركان إكسبرس في البنك للبيع للحصول على مزايا تفاوضية أفضل وإمكانية إتمام الصفقة بشروط جيدة وبسرعة أعلى يحقق مصلحة بنك الإسكندرية. كما أن بيع الحصة مجتمعة وبنسبة 8,73 في المئة تكفي المشتري من السيطرة على البنك ومن ثمّ يمكن أن يتم البيع وفقاً لنظرية للمستثمر الرئيسي.

وكشف عبد السلام عمر عن وجود مؤسسات عدّة أبدت رغبةً في شراء الحصة المطروحة ومعظمها مؤسسات مالية عالية سيّتي بنك وستاندرد تشاتربز البريطاني بالإضافة إلى بنك الكويت الوطني الراغب بقوة في دخول

البنوك المالكة الحصة وعدد من المؤسسات المالية العربية والأجنبية الرغبة في الشراء. وجاء في مقدمة هذه المؤسسات حسب دوائر قريبة من المفاوضات كل من بنك الكويت الوطني وأغريكو أندوسوز الخرنسي، بل إن هذه الدوائر أكدت لـ "الاقتصاد والأعمال" أن هناك شبهة إلتحاق تمّ التوصل إليه بين البنائين حول الصفقة وأحد الأطراف الرغبة في الشراء. يشير ذلك الإجراء المُلغى الذي إتخذته إدارة بورصة القاهرة يوم 22 أيار/مايو الماضي بوقف التداول على سهم البنك المصري الأمريكي حتى يتم تفسير ما أسمته إدارة البورصة بالتحرك غير المبرر لسعر السهم، ولتت شبيهة تتسرب وسوء إستغلال معلومات داخلية تخص سهم المصري الأمريكي خصوصاً بعد أن تبين أن السهم يحقق صعوداً متوالياً وغير مبرر في سعره على مدى شهرين كاملين وبنسبة 5 في المئة يومياً - الحد الأقصى المسموح به للإرتفاع - ما ترتب عليه صعود سعر السهم من 32,6 جنيهاً في نهاية الأسبوع الأول من آذار/مارس الماضي ليصل إلى 53,9 جنيه في يوم وقف التداول على السهم وبنسبة إرتفاع بلغت 70 في المئة.

خسائر من دون هيزر

محمود عبد السلام عمر رئيس اتحاد

بنك لبنان والمهجر يعزز للسنة الـ٢٠، مركزه «أكبر مصرف في لبنان»

أعمال عام ٢٠٠٠
الأرباح ٧٨،٤٦ مليون دولار
والودائع تخطت الـ ٥ مليار دولار

■ ارتفاع الموجودات بنسبة ١٤٪ لتبلغ ٥،٧٩ مليار دولار أميركي.

■ إزدياد الودائع بنسبة ٥،٧٪ لتبلغ ٥،٠١ مليار دولار أميركي.

■ نمو الأرباح بمعدل ١١٪ لتبلغ ٧٨،٤٦ مليون دولار أميركي علماً:

- إن المصرف حافظ على معدل سيولة نقدية تزيد بصورة محسوسة عن ضعف النسبة المطلوبة من مصرف لبنان.
- إن المصرف توسع في تكوين المؤونات الاحتياطية حسباً لانعكاسات الوضع الاقتصادي.

■ ارتفاع الاموال الرأسمالية بنسبة ١٤٪ لتبلغ ٤٠٤ مليون دولار أميركي*.

■ المحافظة على معدل ملاءة مرتفع جداً أي حوالي ٣ مرات المعدل الدولي وحوالي مرتين ونصف المعدل المطلوب في لبنان.

■ الانفراد في لبنان بأعلى تصنيف محلي (A-) لقوة ومثانة المصرف الذاتية:

وفقاً للنشرة الأخيرة المؤرخة في ٢٠٠٠/١٢/٢١ الصادرة عن مؤسسة كاهنال اناليجنس المختصة بتقييم المصارف في الشرق الاوسط.

* منها ٧٥ مليون دولار أميركي سندات دين مرؤوسة، للعتيرة دولياً بحكم رأس المال.



بنك لبنان والمهجر
BLOM BANK

راحة البال

اندماج بين "دله البركة" و"المستثمر الدولي"

والاستفادة من جوانب القوة في كلا المؤسستين التي تراكمت عبر السنوات السابقة.

ومع فتح باب الأسئلة، قال الشيخ صالح كامل أن الهدف من هذا الاندماج هو رفع الحرج عن المضاربين وذلك بانتهاء ما تفره الشريعة الإسلامية في هذا الصدد، وكذلك توفير البنية الأساسية القوية لهذه الصناعة، إضافة إلى الإسهام في تطوير المجتمعات الإسلامية، مشيراً إلى أن الأسواق الخليجية تحتاج إلى الآليات لكي تنمو، وبالتالي تستطيع جذب رؤوس الأموال المهاجرة والأجنبية إليها، وتعزيز وضعيات الأسواق الأولية والثانوية فيها. ورداً على سؤال عما إذا كان هذا الاندماج يعبر عن مشكلة في السيولة تعاني منها مجموعة دله البركة، قال كامل إن مجموعة تبلغ حجم استثماراتها (دله البركة) نحو 8 مليارات دولار، إن تتطلع إلى طرق حياة متمثل في بنك كل سيولته نحو 350 مليون دولار، فما هذا الاندماج إلا من أجل التطوير، وتحفيز المؤسسات

الإسلامية العاملة في المجال نفسه على الانضمام إليه، أو التكتل بما يقوينا. فيما علق عدنان البحر على سؤال حول رئاسة الكيان الجديد بقوله: "إذا كان معك الشيخ صالح كامل، فلا رئيس سوى الشيخ صالح كامل"، وقال إن نسبة دله البركة في رأس مال الكيان الجديد تقارب نحو 36 في المئة، وبالتالي هذا الشيخ صالح سيكون أكبر المساهمين في هذا الكيان.

وعن رنود فعل مساهمي المستثمر الدولي من هذا الاندماج قال: إن مجلس الإدارة وكبار المساهمين أبدوا حماسهم لهذا المشروع، كما أن سهم البنك ارتفع إلى ما بين 15 و20 في المئة في بورصة الكويت الأسبوع الماضي بعدما انتشر الخبر بما يشهد على ارتفاع أرباحه الأساط المالية والاستثمارية لهذا الاندماج.

وأضاف: "إن دراسة الهيكلية للملازمة للكيان الجديد تحتاج إلى ما لا يقل عن الشهرين لكي تضع كامل الصورة بشفافية، ولكن هذا الأمر لا يعني أن الكيان سينتظر هذه المدة، بل هو في طور العمل بوجود بنك المستثمر الدولي كقاعدة انطلاق له".

ويجيب الشيخ صالح كامل فإن هناك الآن أكثر من 190 شركة تعمل طبقاً للشريعة الإسلامية، تصل أموالها المجمعة إلى ما بين 150.180 مليار دولار، فيما رؤوس أموالها لا تعد كبيرة، فلا تزيد عن 5 مليارات دولار أميركي.



عدنان البحر



الشيخ صالح كامل

المادة - الاقتصاد والأعمال:

مجلس الإدارة والمعرض المنتدب لـ بنك المستثمر الدولي عدنان البحر هذه الخطوة بأنها نقطة تحول كبير في الصناعة المصرفية والاستثمارية الإسلامية، مشيراً إلى أن المؤسستين لا توقعان على الاندماج، إنما توقعان لتحقيق حلم مشترك، مع الأمل أن تكون هذه الخطوة باعث أمل لبقية المؤسسات ذات طبيعة العمل المشابهة للمضي من أجل الاندماج في كيانات أكبر، فاتحاً الباب أمامها للانضمام إلى الكيان الجديد نفسه.

وتفصيلاً للشعار الذي اتخذته المؤسستان للندمجتان، وهو (الانتماء، التحدي، التغيير)، قال البحر أنه إلى جانب الانتماء، فإن المؤسستين في كلا الطرفين ملتزمون بتحويل الحلم إلى واقع، وأن تتحول هاتان المؤسستان إلى شبكة مصرفية إسلامية متكاملة (بنوك تجزئة واستثمار وأوراق مالية)، كما أن هناك التزاماً تجاه مجتمعات المنطقة بالتطوير والمساهمة في النمو وجذب رؤوس الأموال المحلية والعالمية إليها.

وفيما يخص التحدي، قال البحر أن الكيان الجديد يسعده التحدي الذي به يقوى، فقد برهن الكيانان في الماضي أن التحدي يقويهما ويرتقي بعلمهما لمواجهته، أما عن التغيير فقال إن تسارع وتيرة الحياة لا تدع مجالاً للنجاح إلا مع التغيير، والقدرة على التأقلم مع التطلعات المستجدة،

مع توقيع كل من الشيخ صالح كامل وعدنان البحر على مذكرة تفاهم بينهما، خرجت مؤسسة مالية إسلامية هي الأكبر في العالم من حير رأس المال، نتجت عن اندماج تسع وحدات مصرفية ومالية من مجموعة دله البركة مع بنك المستثمر الدولي الواقع مقره في الكويت، ليصبح الاسم المؤقت الجديد (البركة للمستثمر القابضة).

وستستخدم الشركة الجديدة الترخيص والبنية الأساسية للمستثمر الدولي، وستدرج الشركة الجديدة في بورصتي الكويت والبحرين للتداول بأسهمها. وفي مؤتمر صحفي عقده الطرفان في الزامه حضره صحافيون من السعودية والكويت، إلى جانب الصحفيين الموجودين أساساً، قال الشيخ صالح كامل رئيس مجموعة دله البركة إن هذا البنك سيكون أكبر كياناً اقتصادياً إسلامياً في الوقت الراهن، إذ يبلغ رأيه ماله قرابة 350 مليون دولار، فيما تبلغ قيمته المتقاربة نحو 3 مليارات دولار، متمنياً أن يكون هذا الكيان بداية انطلاقاً جديدة للبنوك الإسلامية لكي تدخل في عصر من الاندماجات والتأكيد على استخدام التقنيات وتحقيق الانتشار الجغرافي لتقديم خدمات متقدمة في ظل التنافس العالمي، فيما وصف رئيس

بہترین تصویر کشی کے لیے
 سب سے زیادہ دلچسپ



SAMSUNG DVP-1000

www.samsung.com

مساهمة سعودية في مصفاة يمنية

قرر عدد من المستثمرين السعوديين المشاركة في مشروع تشييد مصفاة لتكرير النفط في محافظة حضرموت (اليمن) بعد إبرام اتفاق شراكة مع مجموعة الكثيري للاستثمار اليمنية والتي مقرها عدن.

ويصنّف الاتفاق على حصول المستثمرين ورجال الأعمال السعوديين على حصة سيتمّ تحديدها بعد تحديد خطوات وإجراءات العمل، ويضمّ الجانب السعودي، د. خالد عبد الغني، شركة مذكو (يملكها الشيخ إسماعيل أبو داود)، د. عبد الله صادق دحلان، سالم أحمد بن محفوظ، محفوظ طاهر باوزير وإخوانه.

وسيتمّ إنشاء المصفاة في مدينة المكلا بطاقة تزيد على 60 ألف برميل يومياً وتبلغ كلفتها بين 400 و600 مليون دولار.

ويتوقع هذا المشروع شراكة تعاون بين القطاع الخاص في البلدين بعد توقيع معاهدة ترسيم الحدود بين اليمن والسعودية في حزيران/ يونيو 2000.

مؤتمر رجال الأعمال والمستثمرين العرب

وجّهت المؤسسة العربية لضمان الاستثمار اليابانية عن الجهات المنظمة الدعوة إلى المؤتمر التاسع لرجال الأعمال والمستثمرين العرب الذي ينطلق في دبي بين 12 و14 تشرين الثاني/ نوفمبر.

ويبحث المؤتمر في 6 جلسات عمل موضوعات تشمل الاستثمار في تقنية المعلومات والبيئة المؤاتية لهذا النشاط ووجود دولة الامارات العربية المتحدة في هذا المجال وصناعة تقنية المعلومات في البلاد العربية.

يُذكر أن المؤتمرات الثمانية الاولى انعقدت على التوالي، الطائف (1982)، الدار البيضاء (1983)، الكويت (1986)، تونس (1988)، دمشق (1993)، الاسكندرية (1995)، بيروت (1997) وتونس (1999).



شركة إعمار: تاهيل منطقة السيف على ضفاف الخور

والتطوير هذه إلى إيجاد بنية تحتية لإعادة تشكيل المنطقة بطابع معماري خاص ومتميّز. وسيشمل المشروع بناء عدد من العائلات، بالإضافة إلى المكاتب والمساكن والمولات التجارية. وسيساهم هذا المشروع في تحويل واجهة خور دبي إلى وجهة سياحية متميزة تمزج بين العراقة من جهة والتصميم الحديث وخدمات البنية التحتية المتطورة من جهة أخرى.

وسيساهم المشروع في توفير مساحة 20 ألف متر مربع للمكاتب مخصصة للشركات الصغيرة، كما سيسهم في تحويل ضفاف خور دبي إلى منطقة مناسبة للزوارات العائلية والمطاعم والمقاهي التي يتوقع أن تستقطب أعداداً كبيرة من الزوار والمقيمين. وسيقتضون للمشروع إنشاء محطة جديدة لتجميع العبّارات المائية التقليدية التي تقوم بنقل الركاب بين ضفّتيّ الخور في رحلة مائية تقليدية اعتاد عليها المقيّمون والزوار على السواء كجزء من زيارة منطقة دبي القديمة والانتقال بين ضفّتيّ الخور الذي يشطر الإمارة إلى جزئين.

وسيتم تخصيص عدد من المحلات التجارية التي تباع منتجات الحرف اليدوية التقليدية والأصناف والمصنوعات المميزة للكتب بالإضافة إلى اللوحات والواو.

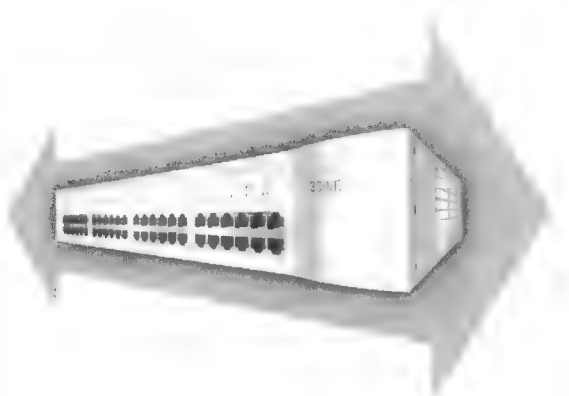
ووفق الخطة التي تمّ اعتمادها، سيتمّ إنجاز المرحلة الأولى من المشروع التي تضمّ الواجهة البحرية والمطاعم والمقاهي خلال الربع الأول من العام 2003، فيما سيتمّ إنجاز المشروع بكامله خلال الربع الأول من العام 2004.

أعلنت شركة إعمار العقارية عن مشروع جديد لإعادة تاهيل الحي التراثي القديم في منطقة السيف التي تقع بالقرب من ديوان الحاكم على ضفاف خور دبي. ويهدف للمشروع إلى إحياء المنطقة المذكورة سياحياً والفاظ على طابعها التراثي وإنعاش المجال أمام الشركات والأفراد للإقامة والعمل في المنشآت والمكاتب والمساكن الجديدة التي سيتمّ تطويرها في هذه المنطقة التي تعدّ نواة منطقة دبي القديمة.

وسيبداً العمل في المرحلة الأولى من هذا المشروع، الذي يتوقع له أن يساهم في بدء الحياة في الحي القديم وجعله يعج بالحركة على مدار الساعة، مع مطلع العام المقبل. وقد تمّ الأخذ في الاعتبار أن تشمل عمليات التطوير المباني السكنية والتجارية والترفيهية والتراثية، الأمر الذي سيضفي صبغة مميزة على حي السيف تجعله يجتمع في تصميمه العام بين الحداثة والأصالة. ويتوقع أن يصبح هذا الحي بعد الانتهاء من تأهيله قبلة سياحية تضاف إلى المشاريع السياحية وللمعمارية التي تتولى شركة إعمار تنفيذها حالياً في كافة أنحاء إمارة دبي.

وستحرص الشركة من خلال هذا المشروع الرائد على المحافظة على الطابع التراثي لمنطقة السيف وإعادة تاهيل الأبنية القديمة عبر صيانتها وتحديثها بالإضافة إلى بناء عدد من الأبنية الجديدة التي تراعي التصميم العام للمنطقة ككلّ تمهيداً لتحويلها إلى منطقة سكنية وتجارية وتراثية.

وقال محمد بن علي العتيّار رئيس مجلس إدارة شركة إعمار العقارية: تهتد الشركة من خلال عملية الترميم



مجموعة محولاتنا الجديدة تفتح أمام شبكتك أفقاً جديدةً

مع ازدياد استخدام التطبيقات التي تتطلب نطاقاً موجياً واسعاً، والنمو المستمر في احتياجات المستخدمين، أصبح بإمكانك الاعتماد على مجموعة محولات 3Com الجديدة للوصول إلى أفاق متميزة من الأداء والاعتمادية والمرونة.

تضم لك محول SuperStack3 Switch 4400 المبتكر الذي يوفر توزيعاً ذكياً لأدوية الحركة عبر الشبكة من خلال المستوى الرابع Layer4، إضافة إلى إمكانية التراجع الاعتمادية، ويأتي محول SuperStack3 Switch 4300 مروباً بـ 48 منفذاً وأربعة وصلات جيجابت إيثرنت إضافية لعمليات ترقية الشبكة، وكل هذا بسعر تنافسي رائع وبأقل تكلفة مقارنة بالمحولات المنافسة* أما إذا كنت بحاجة إلى المرونة المثقلة بجهاز ملحق يعمل عبر المستوى الثالث Layer3 فما عليك إلا اختيار محول 3Com Switch 4005. هذا، ويأتي كل محول في المجموعة مع برنامج Network Supervisor من 3Com وضمان مدى الحياة.

استفسر من موزعك المحلي عن مجموعة محولات 3Com وفرض الاستبدال المتوفرة، أو لتفضل بزيارة موقعنا على الشبكة: www.3com.com/LAN2001



* يُلحَقُ بأقصى الأبعاد المشورة في ١١/٢٠٠١، المزيد من المعلومات متوفرة عند الطلب.

تقنية متطورة عالية في السهولة



فندق فورسيزنرز دمشق في المرحلة الثانية

تسلم مجلس إدارة الشركة السورية السعودية للاستثمارات السياحية عروض 8 مقاولين لتنفيذ المرحلة الثانية وفتحها من مشروع فندق الفورسيزنرز الذي يقام في دمشق بملكية مشتركة بين الأمير الوليد بن طلال ووزارة السياحة السورية ومحافظة دمشق، وقدر المجلس ترسية المشروع على أحد العروض خلال شهرين على أن يتم إنجاز المشروع في العام 2003.

وكان مجلس إدارة الشركة عقد جلسة برئاسة الأمير الوليد بن طلال حضرها وزير السياحة السوري قاسم مقداد ومحافظ دمشق غسان السحمان واستعرض المجلس سير العمل في الفندق بعد انتهاء المرحلة الأولى التي بلغت كلفتها 4 ملايين دولار وشملت الأساسات والأوتاد الخاصة بالجدران، ويضم الفندق 305 غرف و12 شقة فندقية وعدداً من الخدمات والتسهيلات وهو يقع على أرض في معرض دمشق مساحتها 12855 متراً مربعاً. ويعتبر فندق فورسيزنرز في دمشق للمشروع السابع في المنطقة لهذه السلسلة التي يملك الأمير الوليد بن طلال 24 في المئة من أسهمها.

من جهة أخرى تستثمر شركة الملكة القابضة نحو مليون دولار في الشركة العربية للفنادق التي تبنى حالياً فندقاً ضخماً في مدينة رام الله يقوم على مساحة 22000 متر مربع ويضم 187 غرفة وتقدر كلفته بنحو 20 مليون دولار، ويوفر نحو 270 فرصة عمل للشباب الفلسطينيين.

وقالت نجلاء شهوان المدير التنفيذية للشركة العربية للفنادق المساهمة المجددة أن استثمار الوليد بن طلال أثقت المشروع من التوقف وأنفذ أكثر من 150 عاملاً فلسطينياً يعملون في المشروع.

معرض "سيما" السوري للتسويق الصناعي

شركات القطاع الخاص في عملية الإصلاح الاقتصادي ودور المصارف الخاصة في مستقبل الاقتصاد وغيرها من عناوين المهمة، وقد ساهم في تقديم محاضرات الندوة العديد من الباحثين والخبراء والمسؤولين من بينهم د. عصام الزعيم ووزير التخطيط ود. الطيب تيزيني ود. هاشم النوري ووزير الدولة لشؤون التنمية الإدارية ود. حامد ريشة ووزير التعليم العالي ود. محمد العمادي ووزير الاقتصاد ود. محمود السيد ووزير التربية وغيرهم من الحاضرين.

وعلى مساحة 25 ألف متر مربع عرضت أجنحة الشركات الصناعات السورية المعدة للتصدير والتجهيزات المكتبية وأجهزة التكييف والتبريد وصناعات التغليف والتعليق وقطع تبديل السيارات والتجهيزات الغذائية وإلى عروض السيارات العالية منها جافوار، فورد، رينو، أودي، تويوتا، سوبارو، نيسان وهونداي.

على مدى خمسة أيام وبمساهمة 420 مشاركاً يمثلون نحو 1500 شركة سورية وعربية وأجنبية افتتح د. محمد العمادي وزير الاقتصاد السوري نهاية عن الدكتور محمد مصطفى مبرو رئيس الوزراء المعرض السوري الدولي للتسويق الصناعي (سيما 2001).

مثل المشاركون في المعرض صناعات دول عدة من بينها سورية، لبنان، تونس، الكويت، الولايات المتحدة، بلجيكا، بريطانيا، روسيا، الصين، تركيا والمانيا. كما شاركت في المعرض غرف الصناعة والتجارة والمخبرات التجارية لهذه الدول. وقدر عدد زوار المعرض بنحو 90 ألف زائر.

عقدت على هامش (سيما 2001) ندوة سيما الاقتصادية التي تناولت 18 عنواناً إقتصادياً شملت التنمية الإدارية ودور التربية في التطوير الاجتماعي الاقتصادي وربط مخراجات التعليم باحتياجات التنمية والعمالة والبطالة وثقافة صناعة الاستثمارات والإصلاح الاقتصادي وأهمية ثقافة أسواق الأسهم وتفعيل دور

تسوية لديونيات متعثرة في بنك القاهرة باريس

المعون المتعثر في البنك أن البنك انتهى من إعداد خطة تصصيل للديونيات المتعثرة، بحيث تشمل الخطة جدولة العديد من الديونيات على أقساط تتناسب مع قدرة العميل على السداد، مشيراً إلى أن حجم للديونيات المتعثرة لدى البنك ليس كبيراً وأن الخطة تستهدف الانتهاء من تسوية هذه الديونيات خلال العام الجاري.

نجح بنك القاهرة باريس في تسوية ديونيات على العملاء تقدر بنحو 44 مليون جنيه موزعة على ثلاثة من كبار العملاء، حصل أحدهم على قروض تقدر بنحو 22 مليوناً وآخر حصل على 15 مليوناً بينما حصل الثالث على 7 ملايين جنيه.

وقال محمد عبد المصعب مدير إدارة

حرر الأستاذ الدكتور محمد عبد الحليم عبد الحليم





التوقيع على الاتفاقية

الإلكترونيات المتقدمة: تعاون مع "طاليس" الفرنسية

وياداه العالي في الظروف المناخية المختلفة، ويتم استخدامه من قبل الجهات العسكرية والمدنية سواء محمولاً باليد أو مركباً على مختلف العربات والأجهزة وقد بيع آلاف من هذه المناظير لأكثر من 30 بلداً. وقال المهندس عبد العزيز بن عبد الله الصقيلير الرئيس التنفيذي لشركة الإلكترونيات المتقدمة: "توقيع هذه الاتفاقية الجديدة مع شركة طاليس والتي تعتبر امتداداً لتعاون فني سابق يمثل مصدر فخر واعتزاز لكل منسوبي الشركة، حيث أن إنتاج مثل هذه المناظير الليبية للتقدم في الرياض وبيعها يعتبر ثقة كبيرة بعقولنا التقنية والصناعية والهندسية ويعكس الجودة العالية التي تتوفر لنا في الشركة والهيكل التنظيمي المتكامل بكوادر وطنية من فنيين ومهندسين ومقررات إدارية وتوسيعية استطاعت أن تثبت جداتها بالتعامل مع أحدث التقنيات العالمية".

وقعت شركة طاليس (الاسم الجديد لشركة طومسون الفرنسية) اتفاقية جديدة مع شركة الإلكترونيات المتقدمة السعودية - إحدى شركات برنامج التوازن الاقتصادي في المملكة العربية السعودية، تقوم بموجبها شركة الإلكترونيات المتقدمة ببيع مناظير (صوئي) التي تستخدم الأشعة تحت الحمراء والتي تصنع في مصنع شركة الإلكترونيات المتقدمة في الرياض. وتأتي هذه الاتفاقية نتيجة لتعاون سابق بين الشركتين حيث قامت شركة طاليس (طومسون سابقاً) بإعطاء شركة الإلكترونيات المتقدمة عقداً في شهر أيار/ مايو 1999 لتصنيع الإلكترونيات لهذه المناظير في الرياض حيث تم بدء الإنتاج في مرافق شركة الإلكترونيات المتقدمة، ولهذا للنتظار القدرة على الرؤية نهائياً ولبنها مسافات بعيدة، كما يتميز بخفة وزنه

مؤسسة الخليج للإستثمار تكرم رئيسها السابق

كرمت مؤسسة الخليج للإستثمار رئيسها السابق د. خالد الفايز بمناسبة انتقاله إلى الرئاسة التنفيذية لهذه المؤسسة الخليج الدولي الذي مقره البحرين. وقد أقامت المؤسسة للمناسبة حفلاً تكريمياً في فندق شيراتون الكويت. وزير المالية الكويتي د. يوسف الإبراهيم تحدثت بالبنية عن رئيس وأعضاء مجلس الإدارة فقال د. خالد الفايز من التكرار الطليعية المتميزة في مجال العمل الاقتصادي والإستثماري والذي ترك بصمات واضحة في المؤسسات التي عمل بها وساهم مساهمة فعالة في تطويرها ونموها.

وتحدث الرئيس الجديد للمؤسسة هشام زروقي الذي قال أن الفايز "قاد مؤسسة الخليج للإستثمار منذ نشأتها كولييد في أوائل الثمانينات وحتى أصبحت الآن باقة قوية مرموقة السمعة والمكانة. ولا شك أن المؤسسة تبين في الكثير من إنجازاتها لقيادة د. خالد لها وحكمته وعقته، الأمر الذي جعلنا من المؤسسات الإستثمارية والمالية المدونة في المنطقة والتي لم نكفد خسارة في أي من سنوات عملنا على مدى الـ 17 عاماً الماضية حتى في أصعب الأوقات خلال الغزو العراقي لدولة الكويت، وختم زروقي: "... إن تكريمنا للدكتور خالد إنما هو عرفان من جميع العاملين لما أعطاء للمؤسسة من ريادة وحسن إدارة".

ثم تحدث د. خالد الفايز شاكرًا وقال: "إن حضوركم ليس تكريماً بل بمناسبة مفارقة لي لهذا الصرح الاقتصادي اللهم وترحباً بالرئيس التنفيذي الجديد فقط، وأنا هو تغير لهذه المؤسسة الطليعية الرائدة التي لعبت دوراً مهماً في الاقتصاد الخليجي بفضل تكاتف جهود جميع العاملين فيها وإخلاصهم في خدمتها".



د. خالد الفايز



عادل محمد بورسلي

"الكويتية" تعد مشروع "بوابة السفر التجارية"

عقدت منظمة الاتحاد العربي للنقل الجوي (أكاو) اجتماعها 34 في النوبة، بمشاركة شركات الطيران العربية الأعضاء. وقال مدير دائرة العلاقات العامة والأعلام في الخطوط الجوية الكويتية عادل محمد بورسلي أن المؤسسة قدمت مشروع بوابة السفر التجارية وهي عبارة عن أداة حديثة تحتوي على مجموعة من البرمجيات على شبكة الإنترنت تجمع جميع الأمور والخدمات ذات العلاقة بالسفر والسياحة في مكان واحد تمت تصرفت للسافر وعلى جهازه الآلي، حيث يتمكن من ترتيب رحلته وحجزاته سواء كانت حجز تذكرة أو فنادق أو البحث عن أفضل الأسعار، وكذلك ترتيب زيارات وشراء أمتعة وتاجير سيارات. واقتربت "الكويتية" على الأعضاء المشاركة بهذه البوابة على أن يتم البحث في آلية التعاون والاستفادة وفقاً للطريقة التي تتناسبهم.

وكانت شركة الأنظمة الآلية بدأت بتطوير البوابة التجارية منذ عام ونصف العام وباتت جاهزة للاستخدام ولغت قبرصلي أن الكويتية تمتلك 67 في المئة من أسهم هذه الشركة والباقي للقطاع الخاص.



التقط الصور وتمتع بمشاهدتها طويلاً، ثم أطلق الثمان لحرية استخدامها. شبع الكاميرا الرقمية hp Photosmart 315،
 وجهاز الكمبيوتر hp Brio PC وجهاز hp Officejet g85 المتعدد الإستخدام، تصبح لديك كافة الإمكانيات لطباعة
 الصور، أو تغييرها، أو إرسالها إلى أصدقائك. لا أي مكان حول العالم طويلاً باستخدام hp Brio PC.
 الصور الرقمية من هيوليت - باكارد.

www.hp.com/middleeast



تستخدم أجهزة الكمبيوتر الشخصية من هيوليت - باكارد برنامج Microsoft® Windows® أمسية.

www.microsoft.com/piracy/howtotell



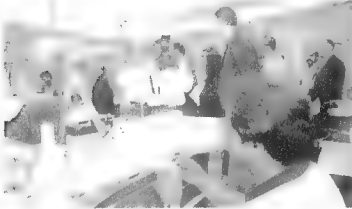


دبي: الجمع الجديد للذهب والألماس

عبد الرزاق الجاسم، المدير التقني للخدمات والتطوير في إعمار العقارية، يوسط رامي دباس وسامي الأنصاري

30 محلاً تجارياً ممتداً على مساحة 130 ألف قدم مربع، وقد تم تجهيز المجمع بمقهى ومتحف صغير. وكانت شركة إعمار أعلنت عن تأجير محلات التجزئة والوحدات المختصة للتصنيع في المجمع ليصبح بذلك المركز الجديد لصناعة المجوهرات في دبي. وتم توقيع عقود تأجير كافة وحدات التصنيع والحلات المختصة لتجار التجزئة.

تم في دبي افتتاح مجمع الذهب والألماس الجديد التابع لشركة إعمار العقارية الكائن على طريق الشيخ زايد. وقال رئيس مجلس إدارة الشركة محمد العيار أن المجمع يتمتع بتصميم عربي تراثي من الخارج ويضم أفضل التقنيات والتسهيلات والخدمات التي يطمح إليه المستثمرون والتجار. وتضم المرحلة الأولى من المجمع المكون من 3 أدوار 118 وحدة تصنيعية



الإعماريون في جولة على مجمع الذهب والألماس



عبد اللطيف
العمران

مصنع مرطبات الاتحاد:

خطوات توسعية ومبنى جديد

الخطوات التي يشهدها مصنع مرطبات الاتحاد تدل على عزم مجموعة شركات محمد عبد الله العمران الإماراتية للنضي قديماً في سياسة التطوير والتوسع، للمحافظة على السمعة والنقطة التي حصدها للمصنع على مدى ربع قرن. جديد الشركة التخطيط لإنشاء مصنع جديد في إحدى المناطق الصناعية النموذجية في الإمارات، على مساحة 320 ألف قدم، ويضم مبنى جديداً للإدارة.

ويقول نائب رئيس مجلس إدارة المجموعة، مدير عام مصنع الاتحاد عبد اللطيف العمران: "منذ العام 1974 ومسيرة مصنع مرطبات الاتحاد تشهد النجاح تلو الآخر، من امتياز علامة "مازا" واحتلالها مكانة مرموقة في الأسواق المحلية والإقليمية والدولية، إلى حصولنا على جائزة الجودة العالمية "إيزو 9001"، ومؤخراً إنشاء مصنع في موزامبيق لإنتاج وتعليب لبّ اللانغور". ويضيف العمران: "هذه الإنجازات تكملها الآن بإنشاء المبنى الجديد للمصنع والإدارة على مساحة 320 ألف قدم بكلفة 20 مليون درهم، وتم في تصميمه مراعاة إمكانية التوسع والمحافظة على البيئة واستخدام أحدث التقنيات في المنطقة في مجال صناعة العصائر".

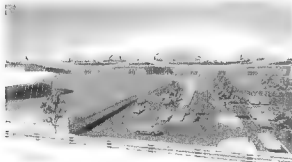
المرحلة الثانية للمشروع

مطار دبي: توسع بـ 6 مليارات درهم

أعلن رئيس دائرة الطيران المدني في دبي الشيخ أحمد بن سعيد أن المرحلة الثانية من مشروع تطوير وتوسيع مطار دبي الدولي تبلغ كلفتها 6 مليارات درهم (1.4 مليار دولار).

وأكد الشيخ أحمد في مؤتمر صحفي تحدث فيه عن تفاصيل المشروع بالإضافة النوعية التي ستشدها مفاهم السفر مع إنجاز هذا المشروع التطويري الرائع، كما أشار إلى أن مميزات المنشآت والخدمات والتسهيلات الجديدة ضمن مشروع التطوير ستجعل من مطار دبي نموذجاً ومقاييساً لدى تطور الخدمات والتسهيلات للتوافرة في المطارات.

وقال رئيس دائرة الطيران المدني أن للطار سجل نمواً قياسياً بأعداد المسافرين خلال العام الماضي حيث تعامل مع أكثر من 12.3 مليون مسافر في حين من المتوقع لارتفاع هذا الرقم إلى 14 مليوناً العام 2001 و30 مليون مسافر العام 2010.

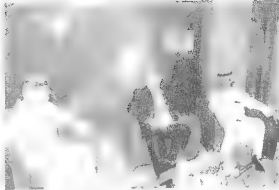


ويتيح مشروع التوسعة زيادة الطاقة الاستيعابية للمطار إلى 60 مليون مسافر سنوياً مقارنة مع 22 مليوناً في الوقت الراهن، في حين سترتفع طاقة المطار على مستوى الشحن إلى 3 ملايين طن سنوياً بحلول العام 2020.

ويتألف برنامج التوسع من توسيع مرافق الركاب ومرافق الشحن والرافق الداخلية لتتصله بمساحات وقوف الطائرات ومرافق البيئة التحتية والمرافق للسائنة.



الأمير مشعل بن جابر "الاقتصاد والأعمال" مع الزميل حبيب أبو ضرغام



من اليمين: سلطان بن سليم، نوري هليلج، وعمر ديباغ رئيس "مستأثر 2001"

اختتام معرضي الإعلان والمصارف

كل ما هو جديد في عالمي الإعلان والإستثمار كان في معرضي "وان توارن أرابيا" و"الأعمال المصرفية والإستثمار السعودي" اللذين نظمتهما شركة الحارثي للمعارض في جده وافتتحهما محافظ جده الأمير مشعل بن ماجد بن عبد العزيز.

معرض "وان توارن" شمل كل القطاعات الاعلانية كالصحف والبيت الفضائي والإنترنت، فيما تعددت أسماء المشاركين ومن بينهم ياهو وشوتايم وأوربيت، ولقد كان لجمعية الاقتصاد والأعمال جناح خاص.

أما "معرض الأعمال المصرفية والإستثمار السعودي" الذي يقام لأول مرة، فضم عددا كبيرا من المصارف وشركات الإستثمار وجذب العديد من رجال الأعمال.



الف قدم مربع.

وسيساهم المقر الجديد للشركة، التي تصل كلفة إنشائه إلى مليون دولار أميركي، في تعزيز خدمات أرامكس وعملياتها اللوجيستية مستقبلا. كما يهدف المركز، لتصمم لتلبية احتياجات الشركة من الإمدادات اللوجيستية وخدمات التوزيع، إلى تمكين أرامكس من تلبية احتياجات عملائها من الخدمات الإلكترونية والتجارة الإلكترونية في مختلف دول المنطقة.

وقال جورج هرفوش، مدير عام أرامكس في الإمارات، "اتخذت الشركة قرارا بالخاص بزيادة إستثماراتها في المنطقة وافتتاح المقر الجديد لواجهة احتياجات العملاء والتطورات والمتغيرات الجديدة التي طرأت على قطاع الأعمال. كما أنها تشكل جزءا من الإستراتيجية العامة في أرامكس والداعية إلى تقديم خدمات إمدادات لوجيستية متكاملة في مختلف دول المنطقة".

وسيجهز المقر الجديد بأحدث المعدات اللوجيستية التي تتوافق مع أعلى المعايير الدولية في مجال الحفظ والتخزين، والتي تعتمد على مجموعة من المعدات المتطورة لإدارة عمليات المناولة. وسيشكل المركز إضافة تقنية جديدة لخدمات الشركة، حيث سيتمكن العملاء من متابعة شحناتهم وتنفيذ عملياتهم عبر الإنترنت طوال اليوم على مدى 24 ساعة.

فيزا راع أول في قمة دبي 2001

أعلنت اللجنة المنظمة لقمة العلوم والتقنية والفنون "ستارز 2001" التي تُعد أضخم وأول احتفال بالمبدعين في العالم عن انضمام شركة فيزا إنترناشونال إلى رعاية هذا الحدث. جاء ذلك في مؤتمر صحفي عقده نوري هليلج نائب الرئيس التنفيذي للتسويق والاتصالات الإستراتيجية لأوروبا الوسطى والشرق الأوسط وأفريقيا في شركة فيزا إنترناشونال. وبموجب هذه الرعاية، ستصبح فيزا العضو الأول ضمن المجلس الأعلى لقمة العلوم والتقنية والفنون، وهو الهيئة العالمية للمسؤولية عن إدارة القمة، ومن شأن ذلك أن يساهم في رفع درجة الوعي العالمي بالأثر الإيجابي الذي أحدثته التكنولوجيا في جميع جوانب الحياة الإنسانية، كما ستكون فيزا بموجب الرعاية شريكاً في المبادرات العالمية الهادفة إلى تعزيز الروابط بين تكنولوجيا المعلومات والفنون والعلوم عبر الشبكة العالمية لشركاء أنشطة الدفع لديها.

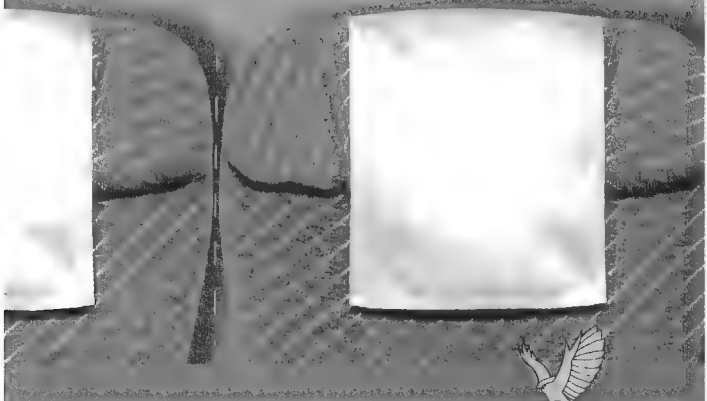
وأصبحت فيزا بموجب هذه الرعاية واحدة من بين ثلاثة رعاية أساسيين في قمة العلوم والتقنية والفنون 2001 العالمية، وهي أيضاً بطاقة الدفع الرسمية لهذا الحدث العالمي الذي سيقام في دبي في الفترة من 13 إلى 15 تشرين الأول/أكتوبر المقبل.



أرامكس: توسيع المقر الإقليمي في جبل علي

أعلنت أرامكس، الشركة العالمية الرائدة في تأمين حلول للنقل والتوصيل للتكاملة في الشرق الأوسط وشبه القارة الهندية، عن خطة جديدة لتعزيز تواجداتها في أسواق المنطقة بشكل عام وفي دولة الإمارات بشكل خاص من خلال توسيع مقرها الحالي في المنطقة الحرة في جبل علي، باستئجار مساحة إضافية تصل إلى أكثر من 28

رحلاتنا تبدأ من هنا

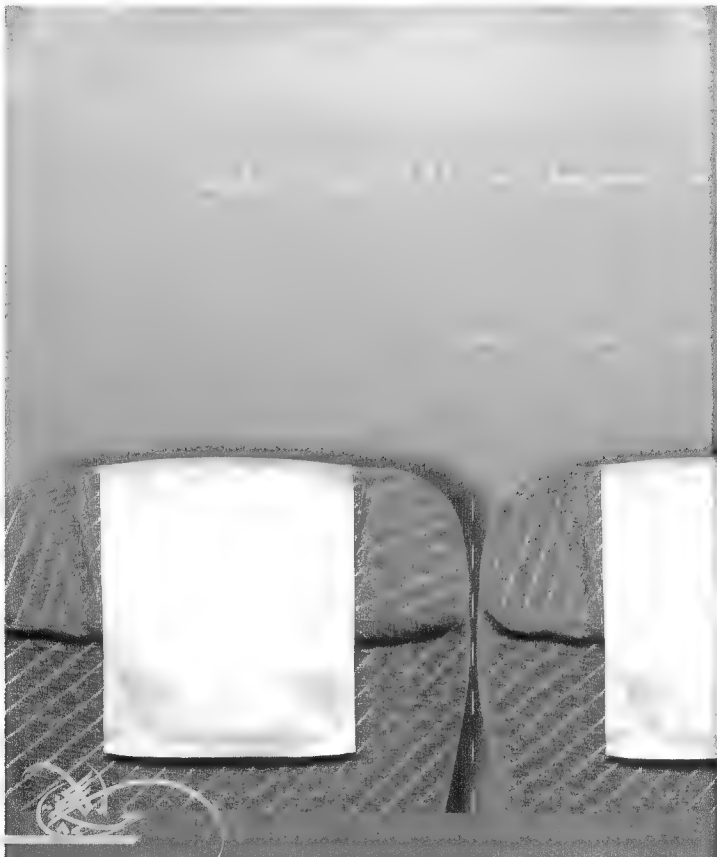


طيران الخليج
GULF AIR

ويطلق الصفر عالياً

www.gulfairco.com

مقعدين متجاورين فقط علم



الرحلات الطويلة المدى في درجة رجال الأعمال لدى طيران الخليج.

مقال

الشرق الأوسط: بين التشنج الأمني والتجاذب الاقتصادي

د. شفيق المصري

— فالمتوسط من جهة ثالثة.

ولذا نتاولنا الصورة الشرق اوسطية مباشرة نرى ان التشنج الأمني يتوزع على جهات عدة أساسية فيها،

أ- فعلى جهة بل بجهة التحالف الأميركي - الإسرائيلي - التركي نرى ان من للمتخطر ان يصبح الشرق الأوسط مدرجا في الاطار الدفاعي - الاستراتيجي الأميركي. فالشراكة الاستراتيجية الإسرائيلية - الأميركية والشراكة الاستراتيجية الإسرائيلية - التركية من جهة مكثلة، كليلتان بضبط للظلة كلها من البحر الأحمر إلى الخليج ومن البحر الأسود إلى بحر عمان وفقا للمسابقات الأميركية.

وكانت المناورات التدريبية التي قامت بها القناتلات الجوية الإسرائيلية والأمهركية والتركية في سماء أشرقه إبتداء من 2001/6/18 مؤشرا خطيرا لهذا التشنج الأمني الذي أثار موجة غضب لدى الأوساط الإسلامية التركية وموجة إستهجان بل إستنكار (وإن كان خجولا) لدى الدول المجاورة.

ب - وعلى السبيل الصراع الفلسطيني - الإسرائيلي وتدايها العربية فإن التشنج على أشده في المنطقة بسبب السياسة الشارونية المعروفة. فقد أعصت الإدارة الأميركية شارون مهلة للثة يوم التي طلبها. ثم حاولت تسويق تقرير ميتشل له من أجل "وقف العنف المتبادل". وعندما رفض الإسرائيليون وقف الإستيطان الذي طالب به التقرير أودعت الإدارة الأميركية مدير المخابرات المركزية لديها من أجل ضبط الإنتفاضة بل تسكينها حتى من دون التعرض لسياسة الإستيطان. وقد تزيد في ضغطها على الجانب الفلسطيني من خلال وزير الخارجية الأميركية مباشرة. لأن جميع هذه المحاولات التي تلجأ إلى احتجاج العربي العام والذي لا تتجارب سياسة مسؤوليه مع نقمة شعبية... الأمر الذي يتعكس سياسياته للتواصل، منذ خريف العام 2000 حتى الساعة، على الساحة الشرق اوسطية السياسية والاقتصادية في آن.

ج - وعلى الجبهة العراقية فإن أي حل مناسب لمسألة العقوبات الدولية على العراق لم يظهر بعد، وذلك بسبب التلعتل الأميركية -

البريطاني ورفض مشروع "العقوبات الذكية" في الوقت نفسه. وبذلك فإن المسألة العراقية تبقى رهينة أربعة ضغوط متعاقبة: الضغط الأميركي للمتلل بإبقاء هذه العقوبات لأسباب تتعلق بالأمن الدفاعي من جهة والأمن النشط من جهة ثانية. والضغط الاقتصادي الدولي (بما في ذلك الأميركي) من أجل تعديل هذه العقوبات بحيث يتاح لها مجال الإفادة الاقتصادية، والضغط الدناشي الفرنسي - الروسي في مجلس الأمن، والضغط العربي للترديد حتى من قبل المعتدلين أنفسهم. ومنتظار التوصل إلى اتفاق ما حول هذا الموضوع تزيد معاناة الشعب العراقي من جهة ويزيد التجاذب الاقتصادي حول أسواقه ومجالات الإستثمار فيه من جهة ثانية.

والمعروف أن التشنج الأمني، ولا سيما في منطقة الخليج، مرتبط بشكل مباشر بخافة الأسواق الخليجية التي تستورده، سنويا، بلايين الدولارات، من السلع ومعدات عسكرية متراكمة.

وإستنادا لما تقدم يمكن الإستنتاج:

— ان مظاهر هذا التشنج الأمني الإقليمي وتدايها المختلفة

كان للإصرار الأميركي المتكرر في اعتماد شبكة الدفاع الصاروخي من جهة، وفي رفض الإنتفاقات الدولية البنيية من جهة ثانية وفي رفض إشراك أي دولة أوروبية بالشؤون الشرق اوسطية من جهة ثالثة... الأثر السلبي العميق على للمناخ الشرق اوسطي العام، وذلك لأسباب عدة منها،

— ان زيارة الرئيس الأميركي نفسه إلى أوروبا أظهرت، وإن بتسبب متفاوتة، مدى التنازع الأميركي - الأوروبي وإنكساراته على الساحتات الأخرى وليس في الشأن الأميركي - الأوروبي وحده. والشرق الأوسط يشكل إحدى هذه الساحتات الأساسية التي تعتبرها الولايات المتحدة شبكة أمان جيو ستراتيجية أساسية. وهذا يعني أن النية الأميركية في إحتكارية الدور الأميركي في الشرق الأوسط ستزداد حدة بوجه الإتحاد الأوروبي من جهة وروسيا من جهة ثانية.

— ويلاحظ أن الموقف الروسي حيال هذا التشنج الأمني الأميركي لم يعد حيدانيا متفرجا. فقد تحزكت روسيا في غير إجتاه من أجل التصدي لهذه السياسة الأميركية الممتدة من البلقان حتى آسيا الوسطى. وأسفر هذا التحرك العاكس إلى تقريب الموقفين الروسي - الصيني في "مجموعة شنغهاي للتعان" وهي تضم، إلى جانب الدولتين الكبيرتين أربعاً من دول آسيا الوسطى. وقد أعلن المسؤولون الروس في لقاء هذه المجموعة، في منتصف حزيران/يونيو أن العلاقات الروسية - الصينية تشكل "عاملا مهما لضمان الإستقرار العالمي" لأنها تسعى إلى مواجهة الإحتكارية الأميركية. وإن لقاء المجموعة للترقب في تشرين الأول/أكتوبر المقبل سيصحب في الإجتاه ذاته.

والواقع أن القصد الجيو ستراتيغي الأول يتمكّل هنا في التصدي للمتدخلل الأمني والاقتصادي الأميركي في آسيا الوسطى التي تشكل اليوم الجسر الواصل بين روسيا والصين من جهة كما تشكل المجال الحيوي الشمالي للشرق الأوسط من جهة ثانية، فضلا عن المحاولات الأميركية لتعوير أنابيب نفط قرون إلى تركيا

تنعكس سلباً على فرص الإستثمار ومناخاته المطلوبة في المنطقة، مع أن التحفّز الاقتصادي قائم لدى معظم الشركات الكبرى من أجل تفعيل هذه الإمكانيات الهائلة في المنطقة والإفادة من عائداتها.

— وبذلك فإن معظم المشاريع الإقليمية التي كان من المنتظر تفعيلها سواء على صعيد الحوار الأوروبي — للتوسط في جهة، أو على صعيد تنمية الشرق الأوسط وشمال أفريقيا من جهة ثانية، أو على صعيد تفعيل اللجان المتعددة الأطراف التي اقترحتها صيغة مدريد من جهة ثالثة... كلها معجدة الآن بانتظار توفير مناخ أكثر ملائمة في المستقبل.

ثانياً: التجاذب الاقتصادي

لأن ما تقدم من تشجّع أمني في المنطقة لا يحول دون إبقاء التجاذب الاقتصادي فيها على وثيرته العالية،

أ- فعلى مستوى التجاذب الدولي،

كانت روسيا أكثر من جبال إختراق إقتصادي على الرغم من الحصار الذي تحاول الولايات المتحدة وحتى أوروبا فرضه عليها.

— فبالنسبة للصقفة الأولى المهمة التي عقدتها مع إيران والتي ذكر الإيرانيون، في حين، أنها قد تصل إلى 7 مليارات دولار، يقول الروس أن الإعتراض الأميركي اليوم على العلاقات الروسية — الإيرانية لا يتناول أي محور أمني — سياسي بقدر ما يتحور حول تجاذب إقتصادي تهدف إليه الشركات الأميركية ذاتها. وإن المبلغ الذي يدور حوله هذا التجاذب يبلغ نحو خمسة مليارات دولار.

— والصقفة المهمة الثانية هي التي عقدتها الهند مع روسيا بإبتداء من أوائل حزيران/ يونيو الماضي، وستحصل الهند بموجب هذه الصفقة، على طائرات حديثة وحاملة طائرات وديابات وشبكات إنذار مبكر (وذلك لتغطية المواقع النووية الهندية من جهة، وللتصدي للأسلحة الأخرى للمعادية من جهة ثانية). وتقتصر الصفقة الإجمالية بعشرة بلايين دولار خلال العقد الحالي. وتسعى روسيا، بالاستئناس إلى هذا التعاون، أن تشكل محوراً ثلاثياً روسيا — هندياً — صينياً يصبح معادلاً للنفوذ الأميركي في أكثر من منطقة. ولعل وجه الخطورة في هذا الحلف أن إسرائيل تحاول أن تخترقه اقتصادياً من خلال التكنولوجيا المتقدمة لديها والمقبولة صينياً وهندياً. وكذلك تحاول إسرائيل، من خلال ذلك، أن تدفع هذا التآمر الثلاثي الذي قد يصيب تحالفاً بمواجهة الأصولية الإسلامية الممتدة من باكستان إلى إيران مروراً ببعض دول آسيا الوسطى.

ب — أما على مستوى التجاذب الإقليمي فيلاحظ أن الولايات المتحدة تحاول أن تستجيب لمطالب الشركات الكبرى لديها وذلك من خلال:

— النفاذ الدائر حالياً في محاولة خفض العقوبات الأميركية على ليبيا وإيران من ضمن سنوات (يحاول فرضها اللوبي الصهيوني في الكونغرس) إلى سنتين تحاول وزارة الخارجية الأميركية إعتمادهما، لأن ذلك يعطيها مرونة أكبر في التعاطي مع الدولتين المعنيتين ومن ثمّ مع دول أخرى كسورية والسودان والمعروف، هذا، أن وراء هذا الإجراء حوافز إقتصادية واضحة ولا سيما في إيران وليبيا حيث تطالب الشركات الأميركية العاملة في صناعة النفط إعادة النظر بهذه العقوبات، وكذلك بتلك المفروضة

على العراق أيضاً.

ج — ويلاحظ هنا أيضاً أن رفع العقوبات عن العراق نفسه يساهم في مصلحة التجاذب الاقتصادي للتحفّز هناك، فروسيا التي اتفقت مع العراق حول إستثمارات روسية تغطية قيمة الدين المترتب لها من العراق، وفرنسا التي عقدت عدداً من الصفقات النفطية معه، تعملان حالياً على تعديل هذه العقوبات بحيث يتاح للعراق حرية التصرف، بصناعته النفطية وقراره الإقتصادي والمالي، والواقع أن المشروع البعيل الذي قدّمته فرنسا في 13/6/2001 لمجلس الأمن يصبّ في هذا الإتجاه.

د — أما مسألة وقف الإنتاج النفطي العراقي فقد أعلنت دول مجلس التعاون إستيعابها سلفاً وذلك عندما أكدت إتزامها تأمين إمدادات كافية من النفط والغاز إلى الأسواق الدولية في "حالات الطوارئ". وقد تراقب ذلك مع الإفتتاح السعودي في إعطاء امتيازات نفطية جديدة للشركات المتعددة الجنسية الكبرى (وهي معظمها أميركية) في إستخراج النفط وإنتاجه.

هـ — وإلى جانب ما تقدم من صفقات يبدو،

— أن برطانيا مهمة بمشروع نقل المياه من إيران إلى الكويت وتقتّر كلفة هذا المشروع بنحو بليون دولار. وقد يصبح هذا المشروع، إذا اعتمد، نموذجاً لعدد كبير من مشاريع نقل المياه في الشرق الأوسط. وستلحق، لذلك، تجاذبات متعددة للمصارف من الشركات الكبرى الخاصة التي ستدّوي إصلاصاً لهذا المشروع وإنجازها. كما ستطلع إلى مشاريع مماثلة في المستقبل.

— أن الشركات الأميركية مهمة بتفعيل مشروع مشترك مع الدولة القطرية لتحويل الغاز الطبيعي إلى سائل بترولية وتوفير نقله إلى أماكن مختلفة. وتقتّر كلفة هذا المشروع بثلاثة بلايين دولار. وقد أعلن وزير الطاقة القطري (في 17/6/2001) أن تعاهم وقع مع شركة أميركية لهذا الغرض.

— أن اليابان مهمة بتطوير حقل النفط الإيراني (جازان) العملاق والذي قد تصل كلفته إلى ما يناهز الأربعة بلايين دولار. ويؤكد المسؤولون اليابانيون أن إتفاقاً فنياً تم التوصل إليه بين الدولتين في هذا الصدد (في 10/6/2001).

— هذا إلى جانب عقود ثنائية متعددة للتجارة الحرة بين العراق وكل من مصر، سورية، ليبيا وسواها. وهي كلها تخضع في الوقت الحاضر لواقفة اللجان الدولية للعقوبات وتنتظر رفعها نهائياً عن العراق حتى يصار إلى مزيد من الإستثمار المربح فيه.

— ويبيى الشرق الأوسط، مع الإرتفاع النسبي لأسعار النفط، المكان الأفضل مبدئياً للإستثمار والإستهلاك في آن معاً. ذلك لأن المعلومات تشير إلى أن صادرات المنطقة قد زادت بنسبة تتجاوز 7% في السنة. كما أن وارداتها المنزوعة قد زادت بنسبة 14,3 في المئة العام الماضي. ما أتاح لها فائضاً تجارياً في مبادلات السلع وما أتاح للأخزين مجالاً أكثر تتماماً في الإستثمار والتصدير.

إنما المهم في ذلك كله ضبط هذا التشكّع الأمني وتوفير المناخ اللازم للإستثمار الإيجابي والإستقرار المحلي. ويعرف الجميع، في هذا السياق، أن أي حلّ أمني مفروض على المنطقة لن يستطيع أن يسّهل الإستثمار ولا أن يوفر الإستقرار إلا إذا تغيّر مفهوم السلام بحيث يصبح أكثر شمولاً وعدلاً. ■

نائب رئيس الوزراء الأردني د. محمد الحلايقة: الأردن بلغ نهاية مرحلة الخصخصة

كانت للدكتور الحلايقة مداخلة مميزة، وضوحاً وشفافية، خلال يوم "الحوارات" ضمن المؤتمر السنوي السابع للإستثمار وأسواق رأس المال العربية. واستكمالاً لهذه المداخلة، كان هذا الحوار الخاص معه:

المقومات الذاتية

■ صحيح أن في الأردن عملية إصلاح اقتصادي شامل وأن الأردن نفذ برنامجاً بهذا الشأن بالتعاون مع البنك الدولي، وأنوى البرنامج مرحلته الأخيرة بنجاح وحقق أهدافه، إنما المواطن الأردني، وهذا لسان حال معظم شرائح المجتمع الأردني، لم يشعر أن الإصلاحات الاقتصادية انعكست إيجاباً على ظروف المعيشة وعلى مستوى الدخل الفردي، ومن جهة أخرى، الإستقرار المالي والتقدي الحيوي لحركة الإستثمار والتجارة لم يسهم بالفعل في استقطاب الإستثمارات الأجنبية وتعبئة الموارد المالية المحلية والعربية لتسريع عمليات الخصخصة والنهوض بالاقتصاد الأردني ككل. ما رأيكم بذلك وما هي الثغرات التي لا تزال قائمة؟

□ أولاً، الإصلاحات الاقتصادية التشريعية بطبيعتها لا يمكن أن تؤتي ثمارها في وقت قصير، واعتقد أن شريحة واسعة من المواطنين الأردنيين تدرك تماماً هذا الأمر. ثانياً، المواطن الأردني ومن كل شرائح المجتمع، يقارن وضعه المالي بالوضع سابقاً حيث كان الأردن يمر بمرحلة انفتاح اقتصادي كانت وهمية برأيي. وأنا أتكلم هنا عن بداية التسعينات، إذ كانت تأتي إلينا مساعدات اقتصادية من جهات مختلفة، إضافة إلى تحويلات الأردنيين في الخارج،

الصورة الآن اختلفت تماماً وأصبح على الأردن الاعتماد على مقلّقاته الذاتية وعلى العناصر الداخلية أكثر من العناصر الخارجية. لقد جفت تقريباً منابع الدعم المالي الخارجي وخصوصاً العربي للاردن، فالدعم المالي العربي الذي وعدنا به خلال المؤتمر الاقتصادي الشهير الذي انعقد في



كان من الطبيعي في إطار التعديل الوزاري الأخير أن يحتفظ د. محمد الحلايقة بمنصبه كنائب لرئيس مجلس الوزراء وزير الدولة للشؤون الاقتصادية، فالدكتور الحلايقة يُعتبر أحد رجالات الاقتصاد الأردني البارزين والذي يتميز بعلمه وخبرته، فهو يحمل شهادة دكتوراه في الصناعة الكيميائية من جهة، وهو شغل مناصب عدة وحقق فيها نجاحاً أوصله إلى مرتبته الحالية.

يحمل في ذهنه ملف الاقتصاد الأردني كله، ملء في تفاصيله الدقيقة المتعلقة بمختلف القطاعات والمرافق، ولديه رؤية واضحة للتوجه الاقتصادي الذي ينتهجه الأردن.

البطالة الحالي 14 في المئة، هذا مع الأخذ في الاعتبار أن العاطلين عن العمل، الذين أدرجت أسماؤهم سابقاً في كشوفات التوظيف الحكومي لدى ديوان الخدمة المدنية والذين وجدوا عملاً، لا يزالون مدرجين في تلك الكشوفات التي لم يتم تصحيحها بعد. الأمر الآخر أن المنهجية لا تأخذ مجموعة العاملين في الأعممال الحرة (Self-Employed) وخصوصاً في الزراعة، لذا يمكن القول أن نسبة البطالة أقل من 14 في المئة، رغم أن أي مستوى بطلالة فوق 10 في المئة يعتبر مقلقاً بالنسبة للحكومة الأردنية التي تقوم بجهود حثيثة لمعالجة هذا الملف ولايجاد فرص عمل للجميع.

أما المصاردات في العام الماضي فقد سجلت نمواً متواضعاً يصعد 3 في المئة، وسبب ذلك أن صادراتنا إلى فلسطين توقفت تقريباً نتيجة الأوضاع للتردية، كما أن صادراتنا إلى العراق تأثرت وتتأثر بالمزاج السياسي العام في المنطقة. لكن المهم أن الأردن نجح في إعادة بناء احتياطياته من العملات الصعبة التي تبلغ الآن 3 مليارات دولار، وهذا رقم لم تحققه في تاريخنا الاقتصادي. يكفي هذا الإحتياطي من النقد الأجنبي لتغطية وارداتنا لمدة ثمانية أشهر، في حين أن للعمل العام في الدول النامية الشبيهة بالأردن هو 3 إلى 4 أشهر.

حجم الاستثمارات والمشاريع العام 2000 التي استفادت من قانون الإستثمار بلغ 793 مليون دينار والإستثمارات التي وصلتنا في الثلث الأول من العام الحالي بلغت 130 مليون دينار، هذا بالإضافة إلى عودة الأردنيين إلى مواقعهم في دول الخليج، وحجم تحويلاتهم إلى الأردن وصل إلى مليار دولار العام الماضي.

كل هذه المؤشرات جيدة، إلا أن الاقتصاد الأردني لا يزال يعاني من إحصاء الأردنيين من العمل في العديد من المهن، وهذه ظاهرة موجودة في كثير من الدول العربية، وبالتالي لدينا عمالة وافدة تستنزف مواردها المحلية خصوصاً أجرة التدموع من الحكومة. إضافة إلى خروج العملات الصعبة من البلاد التي تصل إلى 400 مليون دولار سنوياً.

الخصخصة في مراحلها الأخيرة

■ ماذا من أداء القطاع الخاص الأردني

جانبه الأقل تفاؤلاً، بالعودة إلى سؤالك الأول، المواطن الأردني في بعض القطاعات لا يشعر بالنتائج الغورية والمباشرة للتحسن الذي طرأ على الإقتصاد بعد إنجاز الإصلاحات الاقتصادية والمالية التي نعتبرها استثماراً حقيقياً في المستقبل. فالمشاريع الجنية خصوصاً في قطاعي السياحة والخدمات بدأت توظف أعداداً لا بأس بها من الأردنيين، وهذا ينعكس بشكل مباشر على الحياة الإقتصادية في البلاد، مثلاً مشروع فندق "موفنيك" (Movenpick) في العقبة وفر فرص عمل لنحو 300 أردني



الأردن البلد الأكثر تأثراً بمجريات المنطقة بسبب وضعه الجيوسياسي والديمقراطي

وأردنية، طبعاً للشورال الاقتصادي ليس سهلاً ويتطلب بعض الوقت، لأننا قمنا بكل الإجراءات اللازمة لوضع الاقتصاد الأردني على المسار الصحيح.

تعزيز النمو وخفض البطالة

■ كيف كانت مؤشرات الاقتصاد الكلي في العام 2000؟

□ نسبة النمو كما قلت 4 في المئة، ومعدل

عمان لم يأت إلا جزء طفيف منه. هذا بموازاة توسع الحكومة الأردنية حينها بتحديث وإكمال البنى التحتية في البلاد وتعزيز القوات المسلحة بناءً على وعود وقرارات المؤتمر. إذا الدعم العربي لم يأت، فاضطر الأردن إلى الإستدانة ووزع بذلك تحت وطأة دين خارجي وصل إلى 185 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي، أي إلى نحو 10 مليارات دولار.

خفض مديونية الدولة

■ هل تمت معالجة مشكلة المديونية

الآن؟

□ إجمالي الدين انخفض إلى نحو

93 في المئة من الناتج المحلي في نحو 10 سنوات، والدين الخارجي انخفض إلى 83 في المئة فقط، وهذا يعني أن الإجراءات الاقتصاديةية أخذت مسارها الصحيح.

الأمر الآخر المهم هو أن الأردن يعتبر البلد الأكثر حساسية وتأثراً بما يدور في المنطقة بسبب وضعه الجيوسياسي والديمقراطي. لدينا عدد كبير من العراقيين، والمواد الترمونية المدعومة من الحكومة تذهب إلى هؤلاء، ثم ما يحدث في فلسطين يؤثر سلباً وبشكل كبير على الأردن.

في كل موضة يتدهور الوضع، علينا اتخاذ إجراءات للتخفيف قدر الممكن من الانكسارات السلبية المترتبة على ذلك وهذا يكلفنا الكثير، فالسياسة محلاً أصابها شلل كبير، إذ أن نحو 60 ألف سائح الغوا ورحلاتهم إلى الأردن بسبب الأوضاع المتردية، ورغم ذلك حقق الإقتصاد الأردني نمواً بلغ 4 في المئة.

شفافية الأرقام

■ لكن الخبراء والمراقبين الاقتصاديين يقولون أن معدلات النمو الحقيقي أقل من ذلك، وبعضهم يقول أن نسبة النمو لا تتجاوز الـ2 في المئة، ما هو ركنكم على ذلك؟

□ نحن شفافون جداً بما يتعلق بالمؤشرات الاقتصادية، ومنهجيتنا واضحة ومتوافقة مع المعايير الدولية. وللتأكيد على صحة الأرقام أشير إلى أن بقعة من صندوق النقد الدولي زارت الأردن وراجعت المؤشرات والمعطيات الاقتصادية، وجاء في تقريرها أن نسبة النمو الحقيقي هي نحو 4 في المئة في

التأهيل والتدريب يتم إعلام الحكومة بشأنه للنظر في كيفية إيجاد عمل مناسب له. وبالفعل لم تنجح تجارب العمالة المسوَّحة في تلك المواقف والمؤسسات بسبب 10 في المئة من مجموعة القوى العاملة فيها، هذا مع الإشارة إلى أن من بين المسوَّحين موظفين وعقال كانوا قد بلغوا نهاية الخدمة وكانوا سيُحالون على التقاعد أصلاً، وبذلك لم تنتج أية خُضُرات اجتماعية مهمة جزءاً من الخُصُصة بل على العكس، في حالة خُصُصة قطاع الإسمنت مثلاً، لم يستطع المستثمرون وهم فرنسيون الإستغناء عن

العمالة الموجودة لأنها تتمتع بالفعل بمهارات وخبرات فنية رفيعة ومتميزة، الأمر نفسه ينطبق على قطاع الاتصالات، بل وأكثر من ذلك استقطب للمستثمر عمالة إضافية وخلق فرص عمل جديدة، حالة تسريح العمالة الوحيدة التي حصلت كانت في مشروع خُصُصة سكة حديد العقبة حيث تم الإستغناء عن 300 موظف وعامل تم استيعاب الجزء الأكبر منهم في شركة الفوسفات وفي دوائر أخرى.

ما حصل كان عملية تأهيل وتدريب للعمالة الفائضة بحيث لم تنتج عن برنامج الخُصُصة إنعكاسات اجتماعية سلبية حادة والسبب الرئيسي هو كفاءة اليد العاملة الأردنية، وتمكَّنت مشاريع الخُصُصة من جذب إستثمارات بقيمة مليار دولار.

المنافسة عززت الجودة

■ تركزت فلسفة الخُصُصة على رفع مستوى الخدمات للمواطن والمُستَاح المجال أمام المنافسة الحقيقية في السوق تجنباً لقيام إحتكارات خاصة بديلة عن الإحتكار الحكومي ما ينعكس انخفاضاً على أسعار الخدمات وتعزيز جودتها، إضافة إلى رفع مستوى الرواتب والأجور، وليس فقط تحويل ملكية المرافق العامة إلى القطاع الخاص، كيف انعكست الخُصُصة في الأردن على هذه المحاور؟

□ أريد أن أضيف أيضاً نقل الخبرات والتكنولوجيا جزءاً من الخُصُصة واستقطاب الإستثمار الأجنبي المباشر، كل هذه الأمور التي تكلمت عنها لسانها بالفعل في خُصُصة قطاع الاتصالات الأردني، الخدمات التي تقدّمها شركة الاتصالات

أخيراً، نحن بصدد تقييم أوضاع الشركات الكبرى التي تملك فيها الحكومة نصيباً جيداً، وخصوصاً شركتنا البوتاسيوم والفوسفات اللتان سنسعى إلى استقطاب خلفاء ستراتيجيين إليهما بعد تصحيح أوضاعهما المالية.

هذه الشركات الاستراتيجية تشكل أحد أعمدة الاقتصاد الأردني، وكان الساس بها من المحظورات إلا أنشأ سنععمل على خُصُصتها أو إقامة شراكات ستراتيجية مع مستثمرين أجانب فيها. ما يمكن القول عموماً أن الخُصُصة في الأردن كانت



نعاني من إجحام الأردنيين عن بعض المهن والعمالة الأجنبية تستنزف 400 مليون دولار سنوياً

متدرجة وشغالة، ولم تنتج عنها أية هزات إجتماعية أو إقتصادية مثل تسريح موظفين وغيره.

من دون خُضُرات اجتماعية

فقد اشترطنا على المستثمرين تنفيذ برنامج تدريبي لإعادة تأهيل القوة العاملة في المرافق والمؤسسات للخُصُصة، ومن لم يصلح منها للإستمرار بعد الخضوع لبرامج

في ظل عمليات الخُصُصة الواسعة في الأردن وأبرزها مشاريع خُصُصة قطاعات المياه والكهرباء والغاز التي طرحتها الحكومة أمام المستثمرين الأردنيين والعرب والأجانب، إضافة إلى خُصُصة قطاعات ستراتيجية أخرى كالإتصالات وغيرها؟

□ نحن الآن في نهاية مرحلة الخُصُصة في الأردن. قطعنا شوطاً كبيراً على هذا الصعيد مع خُصُصة قطاع الاتصالات من خلال تحويل مؤسسة الإتصالات العامة إلى شركة، وبيع 50 في المئة من أسهمها إلى القطاع الخاص، 40 في المئة إلى شركة فرنسية و 10 في المئة إلى جهات مختلفة كما تدير الحكومة تخفيض حصصها البالغة 50 في المئة في وقت قريب جداً.

■ كم تبلغ نسبة مساهمة المستثمرين العرب في شركة الاتصالات الأردنية؟

□ للمستثمرون العرب لم يدخلوا حتى الآن إلى قطاع الاتصالات الأردني، لكن مجموعة المستثمر المصري سويسروس اشترت حصة مهمة في شركة الهاتف الخليوي الثانية MOBILECOM، وارتفع بذلك حجم الإستثمار المصري في الأردن.

بالعودة إلى الخُصُصة، تمت عمليات التخصيص بالتدرج، فالحكومة انسحبت تدريجياً من قطاع الإسمنت والخدمات السياحية والنقل العام وإدارة المياه في عمان، مع سعيها لتطبيق تجربة خُصُصة المياه في المحافظات الأخرى.

كما انتبهنا من خُصُصة الشركات التي تقدّم الخدمات للسائدة للخطط الجوية الملكية الأردنية، وبقيت الشركة الناقلة التي لم خُصُصتها حتى الآن لأننا لم نجد شريكاً ستراتيجياً مناسباً بعد، ونحن نرغب بالمستثمرين العرب وبشركات الطيران العربية في هذا المجال.

خُصُصة كاملة للكهرباء

■ ماذا عن خُصُصة الكهرباء؟

□ خُصُصة الكهرباء مطروحة، ولدينا الآن ثلاث شركات للتوليد والتوزيع وشركة أريد. هذه الشركات كانت مؤسسات عامة وتم تحويلها إلى شركات معروضة بالكامل للخُصُصة أمام شركاء ومستثمرين ستراتيجيين.



شركة الامارات

مقرها الرئيسي في دبي - الإمارات العربية المتحدة

تقدم شركة الامارات لخدمات الشحن البحري من دبي الى جميع الموانئ في الشرق الأوسط والهند

والتوجه الى جميع الموانئ في أفريقيا والهند والشرق الأوسط

والتوجه الى جميع الموانئ في أفريقيا والهند والشرق الأوسط

الخدمات

تقدم شركة الامارات لخدمات الشحن البحري من دبي الى جميع الموانئ في الشرق الأوسط والهند

والتوجه الى جميع الموانئ في أفريقيا والهند والشرق الأوسط

شركة الامارات لخدمات الشحن البحري من دبي الى جميع الموانئ في الشرق الأوسط والهند

والتوجه الى جميع الموانئ في أفريقيا والهند والشرق الأوسط



لن تدخل حكومي

■ كيف سيحلّ التنسيق بين الشركات الخاصة الأربع، الأردنية، اللبنانية، المصرية والسورية في حال قررت سورية أيضاً إنشاء شركة خاصة بدمرها؟

□ هناك لجنة رباعية مؤلفة من وزراء الطاقة في الدول الأربع ومهمتها التنسيق في المواضيع العامة، إنما ستركز للشركات الخاصة الحزينة الكاملة للتعامل مع بعضها على أسس تجارية ولتنسيق سياساتها التنسيقية من دون أي تدخل من قبل الحكومات، ما يهبطنا كحكومة أردنية هو السعر الذي سيحصل إلى المواطنين أو المصنع الأردني، للمعادلة ستكون كالآتي، الشركة الأردنية المطورة ستستلم الغاز المصري في العقبة بمستوى سعر معين، وستسلم الغاز على الحدود السورية بمستوى سعر يتضمن طبعاً الكلفة الأساسية زائد الكلفة الإضافية للغاز داخل الأردن وهكذا.

■ ماذا عن سعر الغاز للمستهلك الأردني؟ هل ستتركه الحزينة للشركة الخاصة في تحديد التعرفة، أم ستتدخل الحكومة لتحديد سقفها معينة كي لا ترتفع فاتورة الغاز على الاقتصاد الأردني وخصوصاً على قطاعاته الإنتاجية؟

□ نحن كحكومة سنراقب تعرفة الغاز لأن ارتفاع الأسعار سيؤدي إلى ارتفاع كلفة الكهرباء والمياه وغيرها إلى المواطن وعلى الإنتاج الأردني ككل، فكمما تعرف هناك مشاريع مكثفة تستخدم الغاز مثل مشاريع تكرير المياه وتوليد الطاقة وغيرها، وكل هذه المشاريع ستكون في عبء القطاع الخاص ولا نريد بالتالي أن تؤدي فاتورة الغاز إلى ارتفاع فاتورة الكهرباء والمياه على الاقتصاد الأردني والمواطنين في نهاية الأمر.

مشروع مياه الدبيسة

■ طرحت الحكومة الأردنية مشروع مياه الدبيسة لتأمين مياه الشفة للعاصمة والضواحي على القطاع الخاص، أين أصبح هذا المشروع؟

□ أولاً حجم للمشروع 500 مليون دولار، وأصبح في المراحل النهائية لوضع البنود، للوجبة للمطور بعد إنهاء الدراسات الفنية ودراسات الجدوى، وذلك مع شركة أجنبية

أتهينا دراسة الجدوى الأولية لهذا للمشروع، وحددنا مسار خط الغاز ضمن الأراضي الأردنية، كما وضعنا البنود المرجعية للمطور (Developer) الذي سيتولى هذا المشروع، فكوننا هي إنشاء شركة أردنية برأس مال قدره 100 مليون دولار على ألا تتجاوز مساهمة الدولة الأردنية في الشركة نسبة 20 في المئة، وعلى الشركة المطورة تأمين بقية التمويل، ولن تتدخل الحكومة الأردنية، في موضوع الادارة، بل تتركها بالكامل للمطور الذي سنشجعه على استخدام رؤوس الأموال الأردنية خصوصاً أن لدى



البنوك فائضاً في السيولة، وكذلك مؤسسة الضمان الاجتماعي التي لديها السيولة والإستعداد الكامل للمشغول في الشركة المذكورة.

سنطرح العطاء في وقت قريب جداً بموجب مناقصات أمام الشركات العالمية والعربية والأردنية، واعتقد أن مشروع السيوهر فرصة ذهبية للمشاركة بين الشركات العالمية المتخصصة والمستثمرين العرب والأردنيين خصوصاً أن حجم المشروع بشقه الأردني يبلغ 380 مليون دولار.

واقعية جداً وتواكب للتطلعات العالية. وفي الأردن شركتان تتنافسان على تقديم خدمات الهاتف الخليوي (الغالب) ما انعكس انخفاضاً على أسعار الإتصالات، جنباً إلى جنب مع التحسن الطرد في مستوى جودة الخدمة، كما أصبح لدينا كوابر بشرية كفوءة وعلى اطلاع على آخر التطورات التكنولوجية العالية في قطاع الإتصالات. المواطن الأردني يشعر الآن بكل هذه النتائج الإيجابية، الأمر نفسه ينطبق على شركة الإسمند الجديدة التي أصبح لها أسواق خارجية جديدة، وعلى القطاعات الأخرى التي تمت خصصتها.

أردن: كثافة الإنترنت

بالطبع لمر الخصخصة كان أكثر وضوحاً في قطاع الاتصالات لارتباط بمجال في غاية الأهمية وهو قطاع تكنولوجيا المعلومات. خدمات الانترنت الآن توسعت بسبب انخفاض الأسعار، ودخلت بقوة إلى الجامعات والمدارس والمعاهد خصوصاً أن الحكومة الأردنية تولي أهمية كبيرة للقطاع تكنولوجيا المعلومات قطاع داعم ومحرك للاقتصاد الوطني بمختلف قطاعاته الإنتاجية. وأود أن أشير هنا إلى أن الأردن دخل في كتاب غينيس في ما يتعلق بكثافة مقاهي الإنترنت، ففي أحد شوارع مدينة أربد في الشمال، هناك أعلى كثافة في العالم بالنسبة لمقاهي الإنترنت. كل ذلك ما كان ليتم لو لا تمسك البنى التحتية لقطاع الاتصالات والتطور الكبير الذي شهده القطاع على مستوى الخدمات والتعرفة.

شركة أردنية خاصة للغاز

■ بالنسبة لمشروع الغاز المشترك بين مصر، الأردن، سورية ولبنان ثقة توجب لتأسيس شركات خاصة لإدارة هذا المشروع على الأقل بالنسبة للأردن، لبنان ومصر، ماذا جرى على المستوى الأردني حتى الآن؟

□ نحن أعلمنا كلاً من لبنان، مصر وسورية حول رغبة الأردن إنشاء شركة خاصة أردنية تتولى هذا المشروع بالكامل في الشق المتعلق بالأردن بالطبع، الأردن على عجلة لتتخذ هذا المشروع لأن ليس لديه مصادر طاقة، وفاتورة الطاقة كبيرة على الأردن في ظل ارتفاع أسعار النفط.



العرض الخاص

امضِ ٢ ليالٍ في جناح من غرفة نوم واحدة
واحصل على مكافأة قيمتها ٢٠٠ دولار.
~ أو ~
امضِ ٣ ليالٍ في غرفة ديلوكس أو جناح
فورسيزونز الخاص برجال الأعمال واحصل
على مكافأة قيمتها ١٠٠ دولار.

يسعد فنادق ومنتجعات فورسيزونز، أشهر شركة فنادق في العالم، أن تدعوك إلى فندق فورسيزونز
القاهرة - فيرست ريزيدانس. هناك ستتمتع بدرجات من الرفاهية والخدمة الشخصية لم تلمسها في
القاهرة من قبل. إسترخ في أرحب الغرف وأفخمها على الإطلاق، واستمتع بخدماتنا المتفوقة على مدار
الساعة، بما فيها خدمة الغرف وخدمة رجال الأعمال والاستقبال. تذوق أشهى الأطباق ثم دلك نفسك
في أكبر نام صحتي في القاهرة. وإن أردت التسوق، فما هي إلا خطوات تفصلك عن أرقى المحلات
وكازينو فيرست ريزيدانس الشهير. للحجز أو الاستفسار، يرجى الاتصال بوكيل سفرك المفضل أو
بالتفندق مباشرة على الرقم ٥٧٣ ١٢١٢ (٢) ٢٠٠.

يسري العرض حتى ٣١ ديسمبر ٢٠٠١ على الأسعار المعلنة وذلك حسب تاريخ الحجز وتوافر الأماكن.

٢٥ شارع الجزيرة، الجزيرة ١٢٢١١ - القاهرة - جمهورية مصر العربية • إلكتروني: www.fourseasons.com

خمسون فندقاً. إثنيان وعشرون بلداً فلسفة واحدة.

نتعاون معها لوضع هذه البتود. وسيعمل عن المشروع بكامل تقاسيمها وشروطه قريباً.

التجارة الخارجية

■ بالنسبة للتجارة الأردنية مع الخارج، الأردن كان سباقاً في دخول الشراكة الأوروبية المتوسطية، وإقامة اتفاقية تجارة حرة مع الولايات المتحدة هذا بالإضافة إلى منطقة التجارة الحرة العربية العرة الكبرى والاتفاقيات الثنائية مع دول عربية وفي طليعتها العراق الذي يعتبر العمق الاقتصادي والتجاري الاستراتيجي للأردن. ما هي آخر التطورات على هذه المستويات كافة؟

□ يشكل الأردن حالة فريدة على مستوى التعامل مع العراق، لدينا برنامج تجاري مع العراق يعرف بالبروتوكول التجاري، وهو برنامج مفاضية يستورد الأردن في إطاره احتياجاته النفطية من العراق ويستد فيتها بسلع أردنية وهذا معروف لدى الأمم المتحدة والدول الكبرى، قيمة هذا البرنامج فراح بين 250 و 500 مليون دولار سنوياً بحسب أسعار النفط. وهناك أيضاً مذكرة التفاهم في إطار برنامج الأمم المتحدة للنظف مقابل الغذاء. وتبلغ الصادرات الأردنية إلى العراق في إطار البروتوكول التجاري ومذكرة التفاهم نحو 600 مليون دولار.

■ بالنسبة لاتفاقية الشراكة مع أوروبا، استدخل الاتفاقية حيز التطبيق هذه السنة بعد توقيع برلماني فرنسا وبلجيكا عليها هذا الصيف.

إعادة تأهيل المصانع الأردنية

■ براك كيف ستكون انعكاسات اتفاقية الشراكة على القطاع الخاص الأردني؟ وهل هناك مساعدات أوروبية في إطار برنامج ميديا (MEDA) لتأهيل الشركات الأردنية (Mise à niveau) وتعزيز قدراتها التنافسية كما هو الحال مع تونس مثلاً؟

□ الاتحاد الأوروبي شريك تجاري مهم للأردن وهو يحتل المرتبة الأولى في قائمة التجارب التجارية الأردنية مع الخارج، بالنسبة لانعكاسات اتفاقية الشراكة، اعتقد أن قطاع الخدمات بالذات، سيعتمد في حال دخول الشركات الأوروبية إليه. أما المصانع، فجاء من مصانعنا الصغيرة والمتوسطة التي لم

تطور نفسها ستتضرر، لذلك طلبنا من الأوروبيين المساعدة المالية والفنية لإعادة تأهيل المصانع الأردنية وتعزيز كفاءتها ونتاجيتها وفتراتها التنافسية خصوصاً أنها مصدر تشغيل مهم للعمالة الأردنية. استندنا من برنامج ميديا (MEDA I) ونحن نعد حالياً الإطار العام - "ميديا 2" (MEDA II)، وقد قدم لنا الاتحاد الأوروبي ما مجموعه 50 مليون يورو لتأهيل القطاع الصناعي، ومن جهتنا، نتخذ مع القطاع الخاص الأردني برنامجاً تأهيلياً لإدخال الأساليب الإدارية الحديثة والمفاهيم والمعايير الحديثة على مستوى الجودة والترويج. الولايات المتحدة قدمت لنا أيضاً 15

مليون دولار لتأهيل الصناعة الأردنية وخصوصاً المصانع الصغيرة والمتوسطة، ولدينا برنامج على مدى 5 سنوات بكلفة 350 مليون دينار (نحو 500 مليون دولار) لتأهيل القطاع الصناعي، نصف المبلغ سيأتي من القطاع الخاص بتمويل ذاتي، جزء آخر سيأتي من المساعدات الفنية والبنية على مستوى مستلزمات تقديمه الحكومة الأردنية. هذا الموضوع ليس سهلاً ويتطلب وعياً ذاتياً من قبل الصناعيين الأردنيين بأهمية تطبيق برنامج لتأهيل القطاع الصناعي يساهموا بتمويله، وذلك من أجل الاستعداد لمواجهة تحديات انفتاح الاقتصاد الأردني على الخارج.

■ بالنسبة للقطاع الزراعي، هذا القطاع لن يتضرر نتيجة الشراكة مع الأوروبيين والمنطقة التجارية الحرة مع الولايات المتحدة، فصادراتنا الزراعية ذات جودة عالية وتحترم المواصفات والمعايير الدولية وستخلف بموجب هذه الاتفاقيات من نتيحة الكوتا والعوائق الإدارية والسقوف الأخرى. والكلية للتخصصية للإنتاج الزراعي الأردني ستؤول الصادرات الزراعية لدخول الأسواق الأوروبية والأميركية.

ضمانات جاذبة للاستثمار

■ ما هي توجهات السياسة الصناعية للحكومة الأردنية؟

■ البرنامج الوزاري للاستثمار الاقتصادي والتجاري الأردني هو السياسة الصناعية التي تنتهجها الحكومة. في هذا المجال، نريد أن نحدد مكان القوة والضعف في القطاع الصناعي من أجل توفير الدعم

والحوافز اللازمة للصناعات الناجحة والنافذة إلى البقاء، أما الصناعات الأخرى التي لا فرصة لها بسبب عوامل الإنتاج المرتفعة واستهلاك الطاقة والمياه وعدم وجود أسواق تصديرية لها وغير ذلك، فمن الغرض أن تستوعب أن المرحلة هي مرحلة البقاء للأفضل وللنمافس القوي، والكثير من المصانع الأردنية تتمتع بمزايا تفاضلية وقدرة تنافسية مهمة ونقطة قوة، من بينها الأسدة الكيميائية والصناعات المعدنية خصوصاً مع المشاريع الواعدة التي تشا في منطقة البحر الميت وستبدأ إنتاجها خلال سنة مثل مشروع البترومين وأوكسيد المنغنيزيوم وبترات البوتاسيوم وكلها مواد كيميائية نادرة ولها قيمة مضافة عالية وتوفر العمالة الصعبة للأردن وتتطلب الكثير من اليد العاملة الأردنية، وكذلك قطاع صناعة الأدوية. والأردن مستثمر على هذا الصعيد ويقوم بتصدير أدوية بنحو 160 مليون دولار إلى أسواق الدول المتقدمة والدول العربية المحيطة.

■ قطاع الزراعة قطاعاً واعداً، وقطاع تكنولوجيا المعلومات أيضاً خصوصاً أنه لا يتأثر بموضوع المنافسة بل بالعكس يستفيد من الشركات والخبرات الأجنبية الإدارية والفنية والتكنولوجية. فالأردن يتمتع بقوى بشرية متعلمة وكفوءة في هذا القطاع الحيوي لكل اقتصاد حديث، قطاع الألبسة الأردني قطاع واعداً أيضاً مع وجود المناطق الصناعية المؤهلة التي أنشئت بالتعاون مع جهات أميركية، ما رافق صادراتنا من الألبسة إلى الولايات المتحدة من 15 مليون دولار إلى نحو 120 مليوناً سنوياً وبدأت تنشأ شركات أردنية في قطاع الألبسة تعمل مع شركات إيطالية وتستثمر منتجتها إلى الأسواق الإيطالية والأميركية والبريطانية والألمانية، هذا بالإضافة إلى مصانع ألامح البحر الميت والمواد التجميلية التي تنمو بشكل جيد على مستوى الإنتاج والتصدير، وكذلك المصانع التجميعية حيث لدينا مشايرع واستثمارات كورية لتصنيع وتجميع أجهزة التلفزيون والليبيو وغيرها، واعتقد أن الإدارة الحديثة وتنوعية الإنتاج وأساليب التسويق الجديدة وكلف الإنتاج، كلها عوامل حاسمة في تأهيل الاقتصاد الأردني بمختلف قطاعاته للمنافسة في الأسواق المفتوحة. ■

حاوره دريد عودة

Using our own E-Business Suite,

Oracle saved \$1 billion in 1 year.

Oracle E-Business Suite	
Marketing	✓
Webstore	✓
Sales	✓
Support	✓
Procurement	✓
Supply Chain	✓
Accounting	✓
Human Resources	✓
Application Server	✓
Database	✓

How much will you save?

ORACLE



ولي العهد الأمير عبدالله بن عبد العزيز آل سعود

أربعة قرارات استراتيجية في أسبوع واحد الإصلاح السعودي على الطريق السريع

الرياض : من رشيد حسن وإيفيل أبو زعي

في أسبوع واحد صادف أواخر شهر أيار/مايو الماضي، أعلن في السعودية عن أربع خطوات كبرى بدأت بالتوقيع على مبادرة الغاز مع ثماني شركات دولية أميركية وأوروبية. وتلا ذلك الإعلان عن خفض الرسوم الجمركية على مئات السلع المستوردة من 12 إلى 5 في المئة دفعة واحدة باستثناء نحو 670 سلعة مصنعة في السعودية بقي معظمها مستفيداً من حماية جمركية تقارب الـ 20 في المئة. وأعلن في الأسبوع نفسه عن تشكيل هيئة عليا للاتصالات تمهيداً لخصخصة شركة الاتصالات السعودية وفتح القطاع للمنافسة بما في ذلك المنافسة الأجنبية ثم أعلن عن اتجاه الحكومة السعودية لخصخصة المناطق الحرة الصناعية.

الاقتصاد العالمي وفي الوقت نفسه وقف الفجوة للنقصة بين درجة النمو المتواضعة للإقتصاد والاستثمارات السنوية التي يستقبلها، وبين الحاجات الهائلة والمتزايدة على مختلف المستويات. ولأن الوقت من ثقب فعلاً بالنسبة للجميع، فإن فكرة غرفة العمليات والتفويض الواسع التي كانت وراء إنشاء المجلس الاقتصادي الأعلى جرى تطبيقها على عدد من القطاعات والمبادرات ذات الأهمية الاستراتيجية لعملية الإصلاح. فأنشئت الهيئة العامة للاستثمار وتم تسليمها للأمير عبد الله بن فيصل بن تركي المعروف عنه أن امتلاكه لرؤيته الخاصة تجعله يحتفظ دوماً بمساحة واسعة من حرية الحركة في أي عمل يتسلمه. كما أبتعت تجربته كريسيس للمهنية للملكية للمهندسين الروثاين في الجبيل وينبع. وأنشئ أيضاً المجلس الأعلى للثروة من مجموعة كفاءات متميزة بقيادة الأمير سعود الفيصل بقصد تولي المفاوضات الدقيقة حول مبادرة الغاز مع شركات النفط العملاقة. وأنشئت الهيئة العليا للسباحة برعاية مباشرة من الأمير سلطان بن عبد العزيز وأوكل أمرها للأمير سلطان بن سلمان بن عبد العزيز المعروف بديناميكيته وشيعته في آن واحد. ثم أنشئت الهيئة العليا للاتصالات وأوكل إليها تنظيم القطاع بما في ذلك التمهيد لخصخصة شركة الاتصالات السعودية ثم التحرير التدريجي للقطاع. والرائع أن الإقتصاد السعودي تحول بذلك، وعبر تلك السلسلة من المبادرات، من نظام إداري يقوم على هرمية

التحويلات الكبرى التي صمت في المملكة منذ مطلع العام 2000 والتي بدأت بتأسيس المجلس الاقتصادي الأعلى ومن ثم بإصدار النظام الجديد للاستثمار الأجنبي لا يقل عن ستة ونصف السنة. ومما لا شك فيه أن الخطوة الحاسمة التي بذلت طريقة اتخاذ القرارات هي إنشاء لمجلس الاقتصادي الأعلى الذي تحول إلى "طريق سريع" لاتخاذ القرارات الاستراتيجية. إذ ضمت إليه جميع الوزارات "الاقتصادية" ومؤسسة النقد العربي السعودي (ساما) مما اختصر إلى حد كبير الدورة السابقة للتشاور والتخضير والنسج. والحققت للمجلس هيئة استشارية واسعة تضم نخبة من الخبراء السعودية، كما صمت الاستعانة بالخبرة الخارجية عند الضرورة لتسريع عملية النرس وتجهيز الخيارات والمشاريع لحساب المجلس الأعلى. لكن الأهم من ذلك هو أن المجلس، وبفضل الدفع المباشر من ولي العهد الأمير عبد الله بن عبد العزيز هيمنت عليه منذ أيامه الأولى "حالة" مختلفة من التي تسود عادة العمل الحكومي. فقد تم التعامل مع المجلس ونظر الجميع إليه كهيئة طوارئ أو "غرفة عمليات" لشرع التحديث الشامل للإقتصاد السعودي وأصبح الحكم بذلك هو سيد الوقت ولم يعد الوقت هو السيد على الحكم. واعتبر عامل الوقت هذه المرة بأهمية الإصلاحات المستهدفة نفسها، بمعنى أن على الإصلاحات - لكي تؤدي الغرض منها - أن تتم في وقتها، أي في وقت يسمح للسعودية باستدراك التطور الحاصل في

الوقت في كل هذه القرارات أنها تدخل جميعها في ظل الاستراتيجية الرامية لاستقطاب الاستثمارات الخاصة السعودية والعربية والأجنبية. كما تمثل في الوقت نفسه خطوات حاسمة باتجاه تأهيل الإقتصاد السعودي وتجهيزه للعمل في البيئة الاقتصادية الدولية التي تتميز بتراجع الحدود السياسية لصالح المزيد من التدابير والمنافسة الشاملة. ومعلوم أن المملكة السعودية وصلت إلى مرحلة حساسة وحاسمة في المفاوضات الجارية للانضمام إلى منظمة التجارة الدولية والتي سترتب عليها نتائج قريبة وبعيدة الأثر على مختلف القطاعات الاقتصادية في المنطقة.

الطريق السريع

لكن ما بلغت أكثر من التطورات نفسها هو السرعة الكبيرة التي يتم بها اتخاذ هذا النوع من القرارات الاستراتيجية بمعنى تحملها بصميم التوجهات الكبرى الاقتصادية بل السياسية للمملكة. وكفي القول أن الخطوات التي أعلنت في أسبوع واحد، كان يمكن أن يستغرق اتخاذ كل منها على حدة سنوات عدة في السابق. ونحن بذلك نشهد كل يوم النضار الحقيقية لـ "أم الإصلاحات" إذا جازت التسمية وهو إصلاح بنية الدولة السعودية وإعادة الهيكلة الشاملة للإدارة الحكومية ولآلية القرار الاقتصادي. ورغم أن العملية نفسها ما زالت مستمرة، إلا أن ما تحقق منها حتى الآن، وفي وقت قصير، هو الذي يفسر سلسلة



لحوار وطني على مختلف المستويات حول نظام التعليم وسبل تطويره بحيث يصبح أكثر مطابقة للحاجات الحقيقية في سوق العمل ونوع المهارات التي يفترض توفرها لدى الشباب السعودي الطامح للعمل وتأمين حياة كريمة. ولا يزال موضوع التعليم ووضع المناهج منوطاً بوزارة المعارف السعودية، إلا أن درجة الإلحاح في الموضوع قد تفرض نقل الاهتمام بهذا الشأن الحساس والاستراتيجي إلى صعيد وطني على غرار ما حدث عندما تم إنشاء هيئات عليا ذات طابع تنفيذي عام ومنحت بالثاني صلاحيات واسعة لوضع استراتيجيات ملائمة لتفعيل وإعادة تنظيم قطاعاتها.

وتعتبر موضوع التعليم في الحقيقة أكثر ملفات التحديث تعقيداً وحساسية بسبب تعلقه بجوهر المجتمع السعودي، لكن إصلاح التعليم السعودي بدأ فعلاً عندما تم إنشاء الدولة الباب واسعة لإنشاء المدارس والمعاهد الخاصة وأعلنت لهذه المعاهد درجة من البروزية في إدارة أعمالها. أما الخطوة التالية التي يتوقع اتخاذها قريباً، فهي فتح الباب لإنشاء الجامعات الخاصة، والتوصل إلى العلم أن الكليات قوية بغرب التعليم إلى اتفاق بدخول إحدى الجامعات الدولية السوق السعودية.

إن النقاش الدائر حول موضوع التعليم يكشف في الحقيقة مسألة الارتباط الشرطي بين مختلف أوجه عملية التحديث الجارية للإقتصاد السعودي، إذ ما أن أصبح الهدف للمتحقق فعلاً أو استقطاب الاستثمارات وتفعيل طاقات الإقتصاد السعودي، حتى بدأت الأمور تفرض نفسها بصورة طبيعية. فاستقطاب الاستثمار وخلق الشراكات وفرص العمل له مستلزماته وأهمها وجود إدارة حكومية فعالة وسريعة الاستجابة، مستلزماته وفق استراتيجية واضحة وموارد بشرية ماهرة، وإدارة غير

مربكة للموارد، وعملات خضفصة واسعة، وسوق مالية متطورة، ونظام اتصالات وغير ذلك. وليس صدفة أن تكون كل هذه السلائل أصبحت في وقت قصير عناوين الكبيرة لورشة التحديث التي أطلقت في مطلع العام الماضي وهو ما يدل فعلاً على أن القيادة السعودية متركة تصامماً ما هو مطلوب ومصممة على تحقيق مستلزماته وفق استراتيجية واضحة الأهداف والوسائل. ■

إلى توسع لا نهاية له للمدن. فمدينة الرياض حسب مصادر هيئة تنمية الرياض تنمو بمعدل 8 في المئة سنوياً وهذه الزيادة إذا استمرت ستضاعف حجمها إلى 9 ملايين نسمة في أقل من 10 سنوات.

ومثل هذا الأمر يطلق ضغوطاً كبيرة متزايدة على البنى الأساسية والخدمات في كل المدن السعودية ويفرض بالتالي تخصيص إستثمارات هائلة على متطلبات التوسيع المدني وذلك بهدف تلبية الطلب المتوسع على شبكات الطرق والمياه والكهرباء والهاتف والصرف الصحي فضلاً عن الخدمات الأساسية مثل التعليم والصحة والأمن وغيرها.

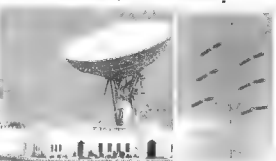
هذا الهاجس السكاني أصبح أكثر من أي وقت ماحساً جدياً وملحاً أمام مخططي السياسات الاقتصادية السعودية وعلى رأسهم للجلس الاقتصادي الأعلى، وهو الذي يفترض ربما الخطة الطموحة التي يتم وضعها حالياً وتستهدف خفض عدد الوافدين للمقيمين في البلاد من نحو ستة ملايين نسمة حالياً إلى نحو مليون فقط في غضون عقدين أو أقل من الزمن. كما أنه وراء الجهود الكثيفة التي تبذلها الجهات المعنية لتوفير برامج التدريب والتأهيل الوظيفي للسعوديين وتزايد الضغوط باتجاه سعولة الوظائف، لكنه أصبح أيضاً للحرك الرئيسي

صارمة أساسها الوزارات إلى نظام جديد للإدارة بما لأهداف Management objectives وحسب هذا النظام فإن الإدارة والوزارات وبقية الأجهزة تصبح في خدمة الأهداف وليس العكس. فممكن الإدارة التسلسلية بدأ يحل نظام أقرب إلى مجموعات العمل الأكثر أفقية وتوصلاً. وهذا النمط يسهل اتخاذ القرارات ويحول دون تأخير العمل بها في المراحل التالية نظراً لأن كافة الأجهزة المعنية تشارك أصلاً في بلورة الخيارات التي سيكون عليها المساهمة في تنفيذها.

وواقع أن هذه الخطوة أهميتها في الإدارة الحكومية يمكن اعتبارها ما أهم تطور شهدت الدولة السعودية منذ عهد المؤسس الملك عبد العزيز. لكنها كما سبق الإشارة إلى تعبير عن شعور الدولة السعودية بأن التحديات والاستحقاقات للداخلة لم يعد ممكناً معالجتها بالأسلوب التقليدي السابق. ومن أهم تلك الحاجات الضاغطة باتجاه تسريع وتيرة الإصلاحات الضرورية المتزايدة لرفع معدلات الاستثمار الداخلي وبالتالي تحقيق معدلات نمو حقيقية عالية في الناتج القومي. ويرتبط بهذه الأهداف في الحقيقة هدف لا يقل أهمية هو الحاجة الأساسية والملحة لإيجاد فرص العمل للشباب السعودي الذي يتدفق على سوق العمل بمئات الألوف وبالتالي على استيعاب الزيادة السنوية الكبيرة المستمرة في عدد السكان. ومعروف أن الشعب السعودي يتزايد بمعدل 3 في المئة سنوياً. وهذا أحد أعلى المعدلات في العالم وما لم يتوافق النمو السكاني بنمو مماثل على الأقل في عكس الإقتصاد، فإن النخبة المتحمية ستكون حصاة أقل لعدد كبير من الناس. وقد شهدت السعودية بالفعل هبوطاً في معدل الدخل السنوي بلفرد من معدل كان يقارب الـ 14,000 دولار في الثمانينات إلى نحو 7000 دولار سنوياً في الوقت الراهن.

والجدير بالذكر أن الدولة السعودية بالنظر لمعدلات التضخم المنخفضة تقليدياً، وبسبب زيادة حوافز العمل الخاص أمام الشعب السعودي، لم تحدث أي زيادات تذكر على الرواتب الحكومية منذ أواسط الثمانينات. أضف إلى ذلك أن الأكرشيرة المساحقة من السكان ومن الأعداء الجديدة تتجمع في المدن بسبب انتقال البلاد لاقتصاد زراعي كالم في جبهة المناطق، وهذا الاتجاه يؤدي من جهة

تحرير قطاعي الكهرباء والاتصالات من أبرز عناوين المرحلة المقبلة



كشف حساب الانفتاح

تضم الجردة التالية مجموعة الإصلاحات والمبادرات الانفتاحية التي أطلقتها الحكومة السعودية مؤخراً أو تعد لإطلاقها في وقت قريب والتي تظهر بوضوح الحجم الحقيقي للتحويلات الجذرية الجارية.

فتح قطاع الغاز

تم اختيار الشركات الدولية وتخصيمها إلى مجموعات وتخصيص كل مجموعة بإحدى المناطق الرئيسية لامتلاك الغاز فقد



الوزير علي النعيمي

الوزير سعود الفصيل

أولكت إلى شركة إكسون موبيل قيادة مشروعين: شمال الربع الخالي، ومنطقة البحر الأحمر وشمال غرب السعودية. أما المشروع المحوري الثالث (حقل الشبيرة ومنطقة جنوب شرق الربع الخالي) فتقوده رويال داتش شل. والشركات الدولية التي تم اختيارها وتوزعوا على المشاريع الحرة الثلاثة فهي إكسون موبيل، رويال داتش شل، بريتش بتروليوم، فيليبس، أوكسيدنتال، حارافون، إنثرون، توتال إنف، كونوكو.

تقدر الاستثمارات المباشرة التي يتوقع استقطابها إلى قطاع الغاز السعودي بنحو 25 مليار دولار (حوالي 94 مليار ريال سعودي). لكن المشروع سبب ضخامته سيؤدي إلى نشوء عدد كبير من المشاريع والخدمات التابعة (خصوصاً في قطاع الطاقة) قد تستقطب أكثر من 150 مليار دولار وتؤدي بالتالي إلى خلق عشرات الآلاف من الوظائف للسعوديين.

فتح قطاع الكهرباء

من المتوقع أن يذهب القسم الأكبر من الغاز السعودي لتأمين المعامل الحضرية القائمة أو تلك التي سيتم استحداثها في إطار زياة الطاقة المولدة في المملكة وبالتالي تأمين الطلب المتوقع على الطاقة والذي يتوقع أن يرتفع (على أساس معدل النمو السنوي في الاستهلاك البالغ 4,5 في المئة سنوياً) إلى 70.000 ميغاواط مع حلول العام 2023 (مقابل



الوزير د. هاشم العتيبي

طاقة متوفرة حالياً قدرها 23500 ميغاواط). وتقدر الاستثمارات الجديدة التي تحتاجها المملكة لتزويد طاقته التوليد إلى ذلك الحد بنحو 115 مليار دولار أي ما يقارب الخمسة مليارات دولار سنوياً. ومن المتوقع لذلك أن يتحول قطاع الكهرباء إلى أكثر القطاعات السعودية استقطاباً للاستثمارات الأجنبية. وفي نطاق التنمية لفتح القطاع للاستثمارات الأجنبية تنجح الإدارة السعودية إلى رفع الدعم عن استهلاك الطاقة الكهربائية، كما تم بالفعل تأسيس شركة موحدة للكهرباء، ودمجت بها جميع الشركات الوطنية. ويجري البحث حالياً في إقرار الإطار التنظيمي اللازم للقطاع وخصوصاً مشاركة القطاع الخاص المحلي والأجنبي في مجالي التوليد والتمويل والتوزيع.

خصخصة المناطق الصناعية

أعلنت الحكومة السعودية أيضاً عن أنها بدأت الإعداد لخصخصة المناطق الصناعية في البضعية وذلك في إطار توفير إدارة أكثر فعالية لهذه المناطق بحيث يمكنها اجتذاب الاستثمارات الجديدة. وتستهدف الحكومة أيضاً التخلي عن مزيد من المسؤوليات والأعباء التي لا جدوى من بقائها في القطاع الحكومي. ومن المتوقع أن تتم في البداية خصخصة المناطق الصناعية الجديدة للزعم إنشاء عدد منها على أن يتم لاحقاً خصخصة المناطق الصناعية القائمة. يبقى القول أن هذا الإصلاح المهم لقي موقفاً سلبياً من بعض أوساط الصناعيين الذين يخشون أن تؤدي خصخصة المناطق الصناعية إلى ارتفاع كلفة الخدمات.

نظام جديد للسوق المالية

إجتاز مشروع القانون الجديد للوائح الحضرية وبات من المتوقع إصداره في وقت قريب. وتقول مصادر مصرفية أن القانون الجديد سيمثل خطوة كبيرة على مسعى تطوير السوق المالية السعودية وتنظيمها وفق أحدث الأسس المتبعة في بورصات الدول المتقدمة. ومن المتوقع أن يؤدي القانون إلى تعزيز دور البورصة في توفير التمويل للمشروعات وتوفير الشفافية وسبل مراقبة التعاملات وحماية المتعاملين والمستثمرين وعلى الأخص الصغار منهم. ويتوقع أن يؤدي القانون الجديد إلى زيادة التعامل بالأسمه وبالتالي رفع سيولة السوق وتحسين معدلات الأسعار عموماً. وتعتبر بورصة الأسهم السعودية كترس بورصات العالم العربي إذ تبلغ قيمة الأسهم المدرجة فيها نحو 60 مليار دولار.

نظام للإقراض السكني

قطع الإعداد له لاشواً مهمة أيضاً ويتوقع أن يضع هذا النظام لأول مرة الضوابط الشرعية والقانونية على قيام البنوك بتحويل عمليات شراء المساكن لأجال طويلة من المواطنين. وتتوقع المصادر المصرفية أن يؤدي صدور النظام إلى فتح باب الإقراض السكني من المصارف التجارية على مصراعيه. الأمر الذي سيوجد مجالاً إضافياً كبيراً للمصارف لاستخدام سيولتها المالية في تقديم خدمة أساسية يعتبر توفرها من قبيل التحصيل الحاصل في الدول المتقدمة. ومن المتوقع أن يؤدي فتح الباب للإقراض السكني إلى تحريك سوق العقارات. وقد بدأت مصارف سعودية بالفعل تقديم خدمة تمويل شراء البيوت على نطاق محدود على أمل تطوير التجربة وتذليل العقبات القانونية وتوفير اللوارد والآليات المناسبة لتطوير السوق.

تنظيم قطاع التأمين

لأول مرة في السعودية أصبح متوقعاً أن يصدر المجلس الاقتصادي الأعلى قراراً قريباً نظاماً شاملاً لجنة التأمين في السعودية بما في ذلك قطاع التأمين الصحي الذي يتوقع فتحه للاستثمار الأجنبي. ومشروع التأمين الشامل أصبح في مراحله النهائية وهو معروض للمصادقة عليه من قبل مجلس الشورى. وفي



الوزير أسامة فقيه



Modern living with a traditional soul

Located in the heart of the sea front, the Beirut Central District is one of the most exclusive addresses.

The PARK VIEW will overlook 72000 square meters of park, the mediterranean sea, as well as a magnificent view of the Solidere marina and the mountains.

The PARK VIEW is a little place of heaven, aiming to offer the lucky few a better way of life.

The PARK VIEW offers 8 types of apartments ranging from 363 sq.m to 706.5 sq.m and amenities that are second to none.

The PARK VIEW exterior is clad in natural European stone for lasting beauty.

For more information, please call:

Prime Realty

Tel (01) 98 33 77 (03) 25 90 09 or visit our website at: www.parkviewbeirut.com

email: pv@parkviewbeirut.com



الأمير عبد الله بن فهد بن عبدالعزيز بن تركي

أبرز الإصلاحات السابقة

تعتبر الإصلاحات الأخيرة لبعة في سلسلة متصلة العلاقات من الإصلاحات التي تستهدف جميعها تأهيل الاقتصاد السعودي للمنافسة على السطحاتين الإقليمية والدولية وللتعامل ببلقة مع اقتصاد العولمة. وكان المجلس الاقتصادي الأعلى أصدر

في نهجسان/ابريل من العام الماضي مجموعة قرارات تتعلق بتجشيع الاستثمار الاجنبي كان أهمها:

- فتح الباب أمام تملك الشركات الأجنبية بنسبة 100 في المئة لاستثماراتها ومشاريعها في جميع القطاعات باستثناء بعض القطاعات الحساسة أو التي ما زالت غير جاهزة والتي تم إدراجها على لائحة استثناء سميت "اللائحة السلبية".

- أصبح في إمكان الاستثمار الاجنبي الرخص له الحصول على كافة المزايا الممنحة للمؤسسات السعودية في مجال الحصول على القروض البهيرة من الصافي المخصصه بينما كان هذا الأمر مشروطاً في السابق بوجود شريك سعودي يملك 25 في المئة على الأقل من المشروع.

- أصبح في إمكان الشركة المستثمرة تأمين الإقامة باستخدامها وموظفيها الأجانب وظكاتها على مسؤوليتها والتفت بذلك حاجتها للتعامل مع كليل سعودي.

- أصبح في إمكان الاستثمار الاجنبي امتلاك العقارات اللازمة لاستثماره من دون أي قيد.

- تم إلغاء إعفاء أرباح أول خمس سنوات من الضريبة لكن جرى في الوقت نفسه خفض الضريبة من 45 إلى 35 في المئة.

- تم إنشاء الهيئة العليا للمساعدة بهدف التخطيط لتطوير القطاع السياحي في المملكة السعودية وتوجيهه في الداخل والخارج. وجاء القرار بعد قليل من فتح باب العمرة إلى الأماكن المقدسة في مكة والمدينة دون تعديد أعداد الأجانب وظكاتها على تخصيص حصص للملبدان. وتوقع السعودية أن يؤدي فتح الباب لاداء العمرة إلى تدفق 4 ملايين زائر إضافي للملبدان سنوياً.

التهديد لتحريك قطاع الاتصالات

في خطوة تستهدف التهديد لطرح قطاع الاتصالات للجميع من القطاع الخاص قرر المجلس الاقتصادي الأعلى إنشاء هيئة عامة للاتصالات، وتم تعيين المهندس محمد جميل أحمد الملا محافظاً لهذه الهيئة. وفي إطار الخطة نفسها تم أيضاً تعيين السيد خالد المحمم رئيساً تنفيذياً لشركة الاتصالات السعودية التي تترى حالياً في ظروف دقيق



خالد المحمم

يتعلق بالتهديد لخصصتها من خلال إعادة هيكلة الشركة ووضع هيكل جديد لاسعار الممتلكات بهدف تسهيل تكامل الشركة بقطاع الإنترنت وخدمات التجارة الإلكترونية والصيرفة على الإنترنت. توافقت هذه الإجراءات مع أبناء من اعتراف شركة الاتصالات خفض رسوم التأسيس من 800 إلى 400 ريال ورسوم التخابر بالدقيقة إلى 50 هللة وإلى 25 هللة خارج قطر الفوترة. (كان رسم التأسيس بدا بـ 10.000 ريال (2700 دولار) قبل خفضه إلى 3500 ثم إلى 1500 ثم إلى 800). وفي إطار التخصيصات نفسها تواصل الشركة خطة التوسع في خدمات الهاتف الجوال والنايات وإضافة خدمات جديدة كما أنها تعد لدخول قطاع الإنترنت كمزود رئيسي. ■

تطابق الاستعداد لصدور القانون أنجزت معظم المصارف السعودية استعداداتها لدخول هذا القطاع بقوة من خلال تحالف كل بنك مع شركة تأمين دولية سيتم تقديم منتجات التأمين (العادي أو الادخاري) من خلالها.

خفض الرسوم الجمركية

في تطور يتوقع أن تكون له آثار بعيدة سعودي وخليجها قرر المجلس الاقتصادي الأعلى في السعودية خفض الرسوم الجمركية العادية من 12 إلى 5 في المئة على كافة السلع المستوردة. لم يتناول القرار نحو 670 سلعة صناعية ستبقى حتى إشعار آخر متعقطة بالعملي ويخضع استيرادها لرسم 20 في المئة. ويرغم من الاستثناءات فإن الخفض الكبير للرسوم الجمركية ستكون له نتاجشة الغورية على

صعيد خفض أسعار السيارات والإلكترونيات والسلع العمرة والسلع الاستهلاكية وتحريك الطلب في السوق خصوصاً أثناء مواسم العمرة وتنشيط حركة إعادة التصدير. ومن أهم الآثار للتوقع للقرار أنه قد يدفع علية أساسية أمام اتفاق دول مجلس التعاون الخليجي على توحيد الجدار الجمركي علماً أن استمرار الاستثناءات السعودية يعني إن السالة لم تحسم بعد وأن دول الخليج ما زالت في حاجة لعمل الكثير قبل تحويلها إلى كتلة تجارية واحدة. وكانت القمة الخليجية الأخيرة قررت إقامة وحدة جمركية قبل العام 2005.

ولم يحدد قرار المجلس الاقتصادي الأعلى موعد البدء بتطبيق التعرفة الجديدة. السلطات تريد ربما إعطاء التجار فرصة لتصرف المخزون الحالي وهو ما قد يحتاج (مضب نوع السلة) إلى ما بين ستة أسابيع (بالنسبة للسلع الغذائية) ونحو أربعة أشهر بالنسبة للسلع العمرة والإلكترونية. ويبدأ تأثير الخفض على الفور في السوق عندما بدأت شركات السيارات في طرح العروض الخاصة لتصرف المخزون الحالي وبالتالي تقديم تخفيضات تقارب الخفض الجمركي.

تشريع عصري للضريبة

تدرس الحكومة السعودية إصدار نظام جديد للضريبة يشكل إطاراً عصرياً للتكليف ويتجاوز بالتالي "الحسم الضريبي" الذي منح للاستثمار الاجنبي بموجب نظام الاستثمار الأخير والذي خفض الضريبة على الأرباح من 45 إلى 35 في المئة وسمح بترحيل الخسائر. ومعلوم أن الاستثمارات الأجنبية كانت في السابق تحظى بإعفاء ضريبي لمدة خمس سنوات لكنها مع انتهاء فترة السماح كانت تتعرض لفساة ودفعه واحدة لمعدل الـ 45 في المئة للارتفاع حتى بالمعايير الأوروبية. إضافة إلى ذلك لم يكن يسمح للشركات بترحيل خسائرها وبالتالي تغطيتها من أرباح السنوات التالية. وتحول العمال الضريبي إلى عامل طارد للاستثمار لأن الشركات كانت تعطي الإعفاء في السنوات الأولى من العمل عندما لا تكون تحقق ربحاً. حتى إذا ما بدأت تحقيق عائد على الاستثمار بعد السنة الخامسة كانت تجد نفسها عرضة لضريبة قاصمة.

ويتوقع أن يحدد النظام الجديد معدلات ضريبة جديدة على أرباح الاستثمارات الأجنبية والشركات. لكن ليس واضحاً إذا كانت السعودية ستعود إلى فرض ضرائب على المقيمين الماعلين في المملكة وهي خطوة أثارت جدلاً عندما طبقت سابقاً. إذ أن هناك تيار قوي يدعو إلى الاستثمار بعدم تطبيق الضريبة على القيمين. وفي الوقت نفسه أن تكون معدلات الضريبة الجديدة على أرباح الشركات الأجنبية أقل من المعدل الحالي (الخفض) وهو 35 في المئة.



We light up your way



شركة الإنارة السعودية المحدودة
Saudi Lighting Company Ltd.

مبنى ١٥١-٩ الرياض ١١٥٧ المملكة العربية السعودية تليفون ٢٦٥٠١٠٠ فاكس ٢٦٥٢١٩٤
PO. Box 26009 Riyadh 11476 Saudi Arabia Tel 2651010 Fax 2602194
E-mail: slc@saudilighting.com Web site: www.saudilighting.com

وزير الاتصال وحقوق الإنسان في تونس معاوي: الاهتمام بالمشرق العربي سياحيا وتجاريا



السياحة الصحراوية علامة فارقة في المنتج السياحي وقيمة مضافة للسياحة الراقية.

تسلم مؤخراً حقيبة مفرطة: وزارات عدة ذات حساسية مفرطة: فهو مكلف بحقوق الإنسان وبالاتصال (الإعلام) وأثبت براعة في التعاطي مع هاتين المسألتين لشرح موقف تونس في احترامها لحقوق الإنسان وحرية الصحافة وللمرة على بعض الحملات المتجنسية، وهو إلى ذلك وزير مسؤول عن العلاقات مع البرلمان. "الاقتصاد والأعمال" التقت الوزير معاوي أثناء مشاركته في مؤتمر وزراء الإعلام العرب في بيروت في حوار تحدث خلاله عن العلاقات التونسية الدولية والعربية وعن التوجهات في التعاطي مع الصحافة وفن الاتصال. هذا أبرز ما جاء في الحوار:

صلاح الدين معاوي، من الإعلام إلى الإعلام، درس الحقوق لكن شغفه بعلوم الاتصال والإعلام جعله يتجه نحو الصحافة. تولى مناصب عدة في قطاع الإعلام التونسي بجانبا ورئيس تحرير ومسؤولا عن الإذاعة والتلفزيون ووكالة الاتصال الخارجي وغيرها، وأمن بحركة التغيير في العام 1987 فاختاره الرئيس زين العابدين بن علي مستشاراً.

تأثر بوكالة الاتصال الخارجي وأثر فيها وحولها إلى مؤسسة ذات وهج، قبل أن يفخّره الرئيس التونسي وزيراً للسياحة في وقت كان هذا القطاع يحتاج إلى جرعات من التسويق والترويج والاتصال.

وإذا كان عهد التغيير أعطى إشارة الانطلاق للسياحة الصحراوية وهباً لها ظروف الدعم والمساندة، فلا أحد ينكر الدور الفاعل الذي قام به صلاح الدين معاوي لجعل

مفهوم حقوق الإنسان

كان من الطبيعي أن يبدأ الحوار بالسؤال عن مسألة حقوق الإنسان والحرية في ضوء الموقف الفرنسي وموقف منظمة حقوق الإنسان، فأسهب الوزير معاوي وقال:

"موضوع حقوق الإنسان ظاهرة دولية ثمة تركيز عليها من جانب المنظمات غير الحكومية والمجتمع الدولي، وهذه الظاهرة التي لا يمكن تجاهلها هي وليدة عالم جديد تسوده قيم جديدة تتحرك بآليات دولية جديدة، جعلت حقوق الإنسان إيديولوجيا العصر الجديد بعد انهيار الإيديولوجيات التقليدية والشيوعية وتحول العالم إلى ما

يشبه البلد الولد.

وهذا الواقع الجديد الذي يثير أحيانا مزيدات ومشاحنات بين الدول والمنظمات، ينبغي أن نتفاعل ونتعامل معه وأن نحرص على أخذ مكانتنا في هذا العالم. ونحن نؤمن بالحرية والديمقراطية وحقوق الإنسان، ومنذ أكثر من 10 سنوات بقليل انطلقنا في تونس ببناء مجتمع ديمقراطي تعددي يؤمن بهذه القيم ويؤسس منظومة حقوق الإنسان الشاملة التي لا تنحصر فقط بالحقوق السياسية، بل تشمل أيضاً الحقوق الاقتصادية والاجتماعية والثقافية. ومن هذا الجانب، لنا ما نفتخر ونعتز به. فقد تمكنت تونس وخلال فترة زمنية قياسية، الخروج

من أزمة خانقة، وبناء مجتمع متضامن ومتوازن ومتقدم ويحقق نسب نمو عالية جداً ويتمتع بطرق اجتماعية متوازنة تكاد تكون نادرة.

وأضاف الوزير معاوي: "نحن نتعرض من وقت إلى آخر لبعض المواقف من بعض المنظمات غير الحكومية، ونعترض للانتقادات غالباً ما نتعولي على تجنب مخالفة لأن هناك من ينظر من زاوية محدودة جداً ويركز اهتمامه على جوانب ومشاكل لو وضعناها في إطارها الصحيح، وبصورة موضوعية، لوجدت مشاكل صغيرة تحصل في كل المجتمعات ولا يجوز إعطاؤها هذا الحجم من التضخيم للتعمد. ونحن لا ننكر أننا في بداية



للغة الألمانية، ولكن نسمي إلى علاقات متوازنة مع كل البلدان الأوروبية، أ سيما تلك التي لنا معها صيد وتجربة وتقاليد تعاون قديمة. وفي النهاية علاقاتنا تغطي عليها الطابع الأوروبي الشامل، فلنا اتفاقية شراكة مع أوروبا تحمي لعلاقاتنا كامل وظائف الاقتصاد الأوروبي. فعلاقاتنا اليوم تقاس بالمشورات الأوروبية وليس القطرية، أما لثانيتها فتبقى من أهم الشركاء فهي الجنسية السياحية الأولى (مليون سائح في العام 2000) وتشكل حجر الزاوية بالنسبة إلى السياحة التونسية. وكذلك لنا جسور متينة مع ألمانيا وتجارب عريقة في مجال الصناعة التصديرية أ سيما النسيج. وفي النهاية نحن نسمي إلى تنويع علاقاتنا الاقتصادية ونضعها كلها في إطار الاتحاد الأوروبي.

الترويج غربي

■ **لتونس نجاح محقق على أكثر من صعيد، سواء لجهة تعزيز مناخ الاستثمار أو التصدير أو الانفتاح على الأسواق الأوروبية.** ومع ذلك يُشار إلى نقص في الترويج لتونس سياحياً وتجاريّاً باتجاه المشرق العربي، ما هي توجهاتكم في هذا الشأن؟

□ **مدم التوازن بين علاقاتنا مع أوروبا وعلاقاتنا مع الوطن العربي ليس ظاهرة تونسية فقط، فالإقتصادات البينية العربية ضعيفة جداً بالنسبة إلى تعاملها مع المجموعات الأخرى الأوروبية أو الأميركية أو الآسيوية.** وهذا الواقع يدفع لإيجاد داعم لغنام سوق عربية مشتركة تكون إطاراً لدعم التبادل البيني، فالوضع المأساوي بشكل عاقل أمام تقدم الشعوب العربية في وقت تحتاج أمام العرب فضاءات قومية استراتيجية تفصح في الحرب أمام الرقي والتقدم. من هنا اعتقد أنه لا يجوز أن نغلق تونس لأن كل علاقاتها مركزة على أوروبا، بل يجب أن نلام جميعاً كبداية عربية لأننا لم نتحكم من إقامة فضاء اقتصادي تجاري نستطيع أن ننمو في كنفه ومن خلاله.

ولكن، يبقى السؤال هو: كيف يمكن أن نوازن أكثر وتكون لنا علاقات عربية أفضل تقص على الأقل اللمة القائمة في التبادلات العربية؟ هذا هو أحد ثوابت تونس في كل المجالات، وأنكرهم كنت وزيراً للسياحة كان ماسجيتا الأول اهتمام الأسواق العربية السياحية، ولم يكن ذلك نابعاً من رغبة في تنويع السياح أو استقطاب فئة ذات إنفاق

انتخابات تعددية حرة ونحن في الفكر والجهل؛ ومع ذلك لا نقول أنه لا مجال للديمقراطية إلا بعد أن نتقدم؟

نقول أن هذا عمل متوالي، نتقدم على كل الأصعدة وفي الوقت نفسه وحسب إمكانياتنا وظروفنا. نحن لنا لغة في بلدنا ونسعى بكل ما أوتينا لتصحيح هذه الأفكار الخاطئة وتوضيح الصورة الحقيقية من دون استخدام لغة ما يسمى اللغة الخشبية أو اللغة الانتصارية فنقول مثلاً بأننا أفضل بلد ولا وجود للمشاكل... الخ.

المقاييس الأوروبية

■ **انطلاقاً من موضوع فرنسا في ظل بروز ألمانيا كشريك أساسي لتونس تجاريّاً وسياحياً، يتردد أن ثمة خللاً في العلاقات التونسية الفرنسية، ما صحة ذلك؟**

□ **دعني أخالفك هذا الاعتقاد الخاطئ، فليست هناك أية مشكلة أساسية مع فرنسا، قلت في الأساس أن ما نواجهه من محلات في بعض الأحيان نابعة من أجواء طاغية في مجتمعات غربية عدة لا يمكن أن نفسدها كأنه نتيجة لإرادة سياسية حكومية فرنسية. من ناحية لا نعلمي هذا الجانب الحقوقي بعداً شائلياً بيننا وبين فرنسا. فالمصالح بين تونس وفرنسا أقوى بكثير من أن تعكروها مثل هذه الأجواء الناجمة من المجتمع المدني.** ■ **قصت بسؤالني بشكل خاص الجانب الاقتصادي من العلاقات التونسية - الفرنسية؟**

□ **كما قلت العلاقات مع فرنسا لم تتأثر حسب المشورات الاقتصادية بما يقع على الساحة الحقوقية إذا صغ التحوير. ففرنسا تبقى أول شريك اقتصادي لتونس، وتبقى في**

الطريق نحو مجتمع يسوده القانون والمؤسسات، وهذا طريق طويل. فالديمقراطيات المعريقة التي تتخبط باحترامها القوانين وراها قرون من الممارسات، بينما نحن وراها فقط، وخلف هذا العقد موروث قديم من التخلف والفقر وكل أسباب الاستبداد الاستعماري. فكيف يُراد من هذا البلد الناشئ أن يخطو 10 سنوات ما دخلته بلدان أخرى في قرون؟ وكيف يُحكم علينا بهذه القسوة وبمعايير تعميمة إذا صغ التحوير؟ وكيف يمكن أن يحصل ذلك من دون أن يمس بمصاديقه من يطلقون هذه المواقف؟

وتابع قائلاً: «مع ذلك لا ننكر أن ثمة مشاكل ملحوظة ونسعى إلى معالجتها ولا نقفل من قديمها، لكننا نضعها في إطارها ونسعى لأن لا تصعب عنا ما يحصل من إنجازات تحققت في فترة لا تتعدى العشر سنوات، ولما نُشَدُّ علينا حملات هوجاء بسبب صحفي لم يأخذ جواز سفر أو ناشط حقوقي وقع في مناوشات مع الشرطة، فهي مشاكل يمكن معالجتها.. أما أن يتم تصوير ذلك وكأننا في جميع هذا أمر غير موضوعي ووراءه الكثير من النوايا السيئة.

المثل الفرنسي

نحن لا ننكر وجود مشاكل قد تحصل وإذا حصلت فينبغي وضعها في إطارها الطبيعي على قاعدة المثل الفرنسي: «الشجرة يجب أن لا تغطي الغائب والمشكلة المعبرة لا يجوز أن تغطي إنجازات كبيرة نعتز بها. نحن نريد أن نتجاوز في المشاكل التي قد تقع، ولكن نريد أن يكون الناس على بيّنة من النهضة الشاملة التي نحققها.

بالفعل نشعر بالضييق والقلق والظلم عندما نتم محاسبة تونس بشدة وقسوة على أشياء هي في النهاية جزئية وهامشية. هي مشاكل موجودة لكنها لا تبرز هذه المحلات وهذا التشهير، ولا تبرز تقديمه الصورة التي لا تمت إلى الواقع بصلة. نحن في تونس نعرف هذا العالم والقيم الراجية فيه ونرغب في الانصهار به على قاعدة الإقرار ما نقوم به تونس. فندرج تبني مستقبلنا للأجيال المقبلة بخطى ثابتة ووفقاً لاستراتيجية واضحة، ونجن على الطريق والنهج نفسه منذ حركة التغيير من أجل نهضة تونس وتكريس حقوق الإنسان بمفهومه الشمولي، فما جدوى أخذ الجانب السياسي من حقوق الإنسان؟ وهل يمكن أن نكون ديمقراطيين وأحراراً ونعطاي

مجد وغير علمي ولا يمت إلى هذا العلم بصلة.

العلاقات العربية

■ على صعيد العلاقات العربية، المعروف أنه بعد حرب الخليج حصل نوع من الضباب العابر بين تونس والبلدان العربية لا سيما البلدان الخليجية، واستطاعت تونس في فترة قصيرة وببراعة إعادة الأجواء إلى ما كانت عليه، ولكن يتردد أن ثمة بعض الشوائب التي تعترى العلاقات التونسية - الكويتية، فهل هذا صحيح؟

□ ليست هناك شوائب، بالفعل حصل سوء تفاهم مع الكويت إثر حرب الخليج، وحسب اعتقادي وتقييمي حصل سوء فهم لوقت تونس، لكن هذا الأمر تجاوزناه بالتأكيد وعلاقانا الآن طيبة ومميزة ولا سيما في مجال السياحة، فهناك استثمارات كويتية مهمة في تونس وهناك مشاريع مشتركة مختلفة.

■ ماذا عن لبنان؟ فالعلاقات الاقتصادية والتجارية ليست بحجم العلاقات التاريخية القديمة، وهناك اتفاق قديم لم يحقق إلى تقدم، هل نعتقد أن زيارة الرئيس اللبناني إلى تونس ومشاركة الرئيس التونسي في القمة الفرنكوفونية ستسهم في دفع هذه العلاقات؟

□ تبادل الزيارات بين رؤساء الدول يعطي دفعا للعلاقات، ولكن بالفعل العلاقات الاقتصادية والتجارية بين البلدين هي دون ما نتمنى به نظرا لقرب الصلة بيننا وما تتمسك به هذه الصلات من تجانس وتقارب، وهو أمر يعود ربما لجذور تاريخية قديمة وهذا الرصيد العاطفي - إذا جاز التعبير - يشكل أساسا صامدا للتعاون الاقتصادي المحدود والذي يعود في اعتقادي إلى الظروف الخاصة التي تجازى هذه الظروف ويستسعى إلى تطوير هذه العلاقات وتعزيزها بعلاقات مصالح تعطيها الديمومة.

لبنان وتونس إعلامياً

■ عندما كنت وزيراً للإعلام أعلنت عن فتح مكتب للإعلام في بيروت ولكن فتح هذا المكتب في دبي، وخلال وجودك الآن في وزارة الاتصال هل ترى أن بيروت تلعب دوراً ما؟

□ تصحيحاً للواقع، عندما كنت وزيراً للإعلام فتحنا الآن فتح خط مباشر بين لبنان وتونس فرصة طيبة، ولكن عندما أعدنا



اصبح توجعنا عربياً أكثر جدوى من قبل.

■ وزارة الإعلام في العالم العربي مهمتها تقليدياً مهمة سياسية، وفي السابق جعلتم السفارات تروج لاقصائدكم على الطريقة العالمية، فهل ستحسرون مهمكم كوزير للاتصال في الشأن السياسي؟ أم ستكون لكم إطلاقات أخرى اقتصادية وغير اقتصادية؟

□ قطعاً الناحية السياسية فقط لا تحلني صورة عن البلد، والسياسة ليست المدخل المناسب في اعتقادي، هناك مجالات عدة مثل العلاقات الاقتصادية، الاتصال بين رجال الأعمال، التعريف ببنخا وفرص استثمار... هذا إلى جوانب أخرى كالثقافة وهو جانب مهم جداً، فما يشدك إلى بلد ما هو جوانبه الثقافية والحضارية، عملنا سيركز على كل النواحي المتعلقة بالحياة العامة والاقتصاد والثقافة والسياحة والفن، فنحن نعيش في محيط له ثقافته وفنونه، إن الاقتصاد الحديث يحتم علينا تجنب التعريف المباشر كان القدم نفسي كبلد ناجح حقق منجزات وله مواصفات عظيمة، إنه أسلوب Propaganda غير مجد وقد يكون مسيئاً، فالاتصال الناجح هو الذي يعطي الصورة الواقعية والشاملة بأسلوب متواضع ويبعد عن الشعارات الجوفاء التي غالباً ما يكون لها مردود عكسي.

■ ماذا هو الواقع، إذ أن الخطاب البسيط والمتواضع هو الأنجح على كل المستويات، أليس كذلك؟

□ الاتصال هو علم ويستند في الأساس على النفسية، فليس هناك شيء قطعي ولا وجود لحقيقة قائمة بذاتها ومطلقة، الدنيا ليست سوداء وليست بيضاء، هي ألوان قوس قزح، والاتصال يقوم على توظيف هذه الألوان لرسم اللوحة الجميلة، فالتوجه الاتصالي بلغة خشبية عصماء اعتبره غير

أعلى، بل كان نابهاً من واقع غير معقول، هو أن بلداً سياحياً كتونس يستقطب زواراً من كل أوروبا وليس فيه زائر عربي، لذا رأينا أنه لا يجوز أن نخفي تونس مجبولة كجبهة سياحية لها مقوماتها ولها بينيتها السياحية، وبالتالي كان توجعنا اقتحام الأسواق العربية، ولكن للأسف واجهنا صعوبات كثيرة، لأن السوق غير مهية وغير منظمة ويصعب التعامل معها.

أما على الصعيد التجاري فلنا توجع أكيد في هذا المجال، ونسعى إلى إبرام اتفاقات لإقامة مناطق تجارة حرة مع العديد من البلدان العربية ونمضي قدماً وتياً مع هذا الاتجاه. ونحن حريصون على توطيد علاقاتنا الاقتصادية والتجارية مع الوطن العربي، إلا أننا، وبصراحة، لم نوفق بعد في تحقيق ما ننتهيه.

التعريف بالشمال

■ ربما الترويج سياحياً في الشرق العربي بات أكثر سهولة بعدما امتلكت تونس مؤخرًا منتجاً سياحياً يلائم الأسواق العربية؟

□ هذا صحيح، تبين لنا أسباب عدم استقطابنا السياح العرب. فعندما انطلقت تونس في سياحتها كان ذلك على أساس سياحة بحرية موجهة أساساً نحو الأسواق الأوروبية، وأنجنا بنية تحتية فندقية تلائم تماماً النمط الأوروبي. وبالطبع هذا الفتح لا يستهوي السياح العربي، الذي إذا قصد تونس وجد نفسه غريباً ولا يتناسب مع عادات وتقاليد هذا الفضاء السياحي الغربي. ولكن منذ سنوات طورنا ونؤمن المنتج السياحي وأنشأنا جيلاً جديداً من الفنادق التي تستجيب لاحتياجات السياح العربي. ومن هذا المنطلق توجعنا إلى الأسواق العربية وبدأنا التعريف حيث



رئيس الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة والصناعات التقليدية الجيلاني: أنصح بدخول تجربة الشراكة الأوروبية

الأوروبية و60 في المئة من البضائع في الوقت الراهن، تتدفق إلى تونس من دون أية حماية و40 في المئة لا تزال تتمتع بالحماية حتى العام 2007 على أن يصل كذلك إلى رفعها تدريجياً، وذلك كونها من القطاعات الحساسة أو فيها مواطن عمل كثيرة أو أنها قطاعات لا زالت عاجزة عن المنافسة. "يمكن القول أن الأمور انطلقت الآن في مسارها السليم لأنها مكّنت المؤسسة التونسية والقرى الاقتصادية في البلاد من مراجعة سلوكها وقوانينها وآلية تعاملها مع السوق، كما ساعدتها على تغيير مفهوم السوق التي كانت مقسومة في البداية بين سوق داخلية وسوق تصدير، في حين لا تمييز حالياً بينهما. وقد أصبحت الاتفاقية مع المجموعة الأوروبية صفقة رابحة لأننا اليوم نتمتع بمناخ اقتصادي وحي ومتمثل في قنارات على المناشة".

وحّد الجيلاني الزايب التضاضلية للصناعة التونسية قائلًا: "أولاً، الميزة الجغرافية نظراً لقرب تونس من القارة الأوروبية، إذ يفصلنا عن أقرب عاصمة أوروبية وهي روما 24 ساعة بالنسبة

لم تكن نظرة رجال الأعمال في تونس العام 1995 إلى توقيع اتفاقية عقد الشراكة مع الاتحاد الأوروبي نظرة إيجابية، إذ بدأ من الصعب بعد عشرات السنوات من الحماية التواجد في السوق مع منافسة أقل ما توصف به أنها ليست بالسهلة مع البضاعة الأجنبية، إنما ساهم الحوار المفتوح مع الحكومة وبين رجال الأعمال ضمن اتحاد غرف الصناعة والتجارة بإزالة التحدي القائم، وحول التخوف إلى نقطة قوة. وجاء رفع الحماية تدريجياً وحسب القطاعات، التي تم تصنيفها في أربع فئات، وقد شُحنت للمؤسسات في تونس مهلةراوحت بين 5 و12 سنة لتحسين أدائها. ويصل حجم التبادل التجاري حالياً بين تونس والمجموعة الأوروبية إلى 6,4 مليارات دولار.

تونس والتجربة الأوروبية

ومنذ توقيع الاتفاقية تُحتج أمامنا بقول رئيس الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة والصناعات التقليدية هادي الجيلاني حرية تصدير المنتجات التونسية إلى السوق

الدراسة حول الجدوى وإمكانات جذب السياحي جاءت النتيجة موضوعياً، لصالح دبي، ويبقى أن نتطلع إلى أن يكون لنا وجود أقوى في بيروت. صحيح هناك مواطنات ومشاعر، لكن صورة تونس غير ناضجة لدى الليتانيين والعكس صحيح، ولكن لم يعد وارداً الآن أن يكون لنا مكتب في بيروت لأن تونس لم تعد تشجع الإعلام المباشر، ولكن من الضروري تشجيع التعاون الإعلامي بين البلدين فيكون مؤسستنا الإعلامية مؤسسون في بيروت، فإذا لم أتمكن من فتح مكتب للسياحة فاعتقد أن التعاون في مجال التبادل الإعلامي هو أكثر أهمية، ويطلب تبادل الزيارات واتخاذ مبادرات، وأنا شخصياً سأسعى لكريسي هذا التعاون مستقبلاً. ومن جانب آخر، اعتقد أن التجربة الإعلامية الليتانية رائدة في العالم العربي وشغلنا الشاغل في تونس تطوير الإعلام لأننا لسنا راضين من وضعه ومستواه ورئيس الدولة حريص شخصياً على تحقيق نقلة نوعية في هذا القطاع. ومن الضروري دعم التكوين الصحفي في كل المجالات، وسيكون لي اتصال وتعاون مع وزير الإعلام الليتاني الأستاذ غرازي العريضي لإرساء تعاون في هذا الاتجاه.

الاتصال غير الإعلام

■ كانت هناك في تونس وزارة إعلام وثقافة لسنوات، وأنا أنفذت أسماً ومفهوماً جديدين، هل في نيتكم إعادة هيكلة الوزارة وتجميع الأجهزة المعنية بالاتصال؟ وهل سيكون هناك تعامل جديد مع الإعلام الأجنبي؟

□ دور وزارة الاتصال اليوم يختلف عما كنا نسميها وزارة الإعلام، فلا دور لها كرقب، وكمتدخل يومي في عمل مختلف الوسائل، بل الدور هو أخذ المبادرات لرفع المستوى وفتح مصادر الخبر الإعلامي وتسهيل أعماله، ودعم المؤسسات الإعلامية. وبالتالي فإن أدائها يختلف عما كان عليه سابقاً ويشمل كل جوانب الاتصال الداخلي والخارجي. واعتقد أننا في مرحلة انتقالية، والهيكلية القديمة لا زالت قائمة ونحن نعالجها لنقلنا مع للمهام الجديدة، لذا فالأمر المهم أن تكون هناك سقراطية اتصالية جديدة تعتمد معايير وأدوات مختلفة من التحوّك ومن الخطاب الإعلامي ليكون أكثر نفاذاً. ■

حاور بهيج أبو غانم
وحسين فواز

للبيضاض المشحونة ببحرًا وساعة واحدة جواراً، والأبعد ساعتين أي بباريس ولندن ووالنانيا، وهي الأسواق التقليدية للإنتاج التونسي. وثانياً، توافر بعض المنتجات التقليدية التي بننا تفهمها بطريقة مختلفة وبصورة أفضل. ومنذ القدم، نصّرت التمور والغلّال وفق عاداتنا وتقاليدنا التونسية. لكن الفرق أن الكميات تغيّرت وصيانتها للمنتج تبيّلت حيث طرأت تقنيات التخفيف الحديثة.

وعن المواصفات والمقاييس المعتمدة في الصناعة التونسية قال الجيلاني: "نحن لا نعتدّد مواصفات خاصة باستهلاك التونسي فقط، بل بالاستهلاك في العالم، لذا منذ البداية أريدنا أن تكون مواصفات المنتج التونسي مطابقة للمواصفات العالية لتقديم منتج معيّن ومقبول في الأسواق الأجنبية." وكلّنا يعلم اليوم أن الصامية الموجودة في العالم اللتقلم ليست حماية كميات أو حماية جمركية بل مواصفات.

حسّنات التّاهيل

وعن عملية التّاهيل شرح بأنّها "أجهت بعض الاعتراضات من قبل مجموعة من رجال الأعمال حيث أن شؤون المؤسسة من اللقّدسات ولا حاجة فعلية للصيانة أو التّاهيل. لكن ما برحت أن تدارك بعض الشركات الأمر، وتم اختيار 109 شركات من قبل اتحاد التجارة والصناعة والحكومة موزعة على مختلف الولايات التونسية سواء بصورة عفوية أو موجهة. وقد زادت حصّة هذه الشركات جراء عملية التّاهيل في التصدير بنسبة تقدّر بـ 13 في المئة، مقابل انخفاض في التكلفة بأوح بين 10 و 15 في المئة. لكن نجاح التّاهيل لا يوجب بعض السلبيات باعتبار أن التجربة فريدة من نوعها. وبأبنا على تطوير متواصل لعملية التّاهيل والأمور اليوم تسير بطريقة سليمة. ومن أهم عناصر النجاح كان الانسجام واللحمة والحوار الشفاف، والستمر بين القوى التقنيّة أي الحكومة، والقوة التحويلية أي البنوك، والقوة المنتجة أي رجال الأعمال، والكلّ منجّه في المسار نفسه وبانسجام تام."

وأضاف: "بالعند المؤسّسات التي دخلت في عملية التّاهيل نحو 1782 مؤسسة حتى أواخر نيسان / أبريل المنصرم من بين 4000 مؤسسة مطروحة على جدول عملية التّاهيل. قلدي نصف المؤسّسات القفوة على التواجد والتّألق في المستقبل، ويمكن القول أنها العمود الفقري في الاقتصاد التونسي.

إنّما لهم اليوم هو تّاهيل الصناعة الحلية حتى لا تزاحم الصناعة التقليدية الأجنبية التّخج التونسي في تونس لأن السّامع مثلاً لا يشتري الصناعة التقليدية اللبنانية في تونس بل يأتي إلى تونس لشراء الصناعة التقليدية التونسية ولذلك الأولوية المطلقة لهذا العمود الفقري الصناعي، الذي لنديه أكثر من 200 مواطن عمل صناعي متنوع. وعلى ماذا اقتصرت مساعدة الحكومة؟ مساعدة الحكومة في بداية عملية التّاهيل، تابع الجيلاني: "كانت في تصويل دراسة مشروع التّاهيل بنسبة 70 في المئة كحد أقصى من كلفتها الإجمالية أي ما يعادل 13 إلى 15 ألف دولار، ما أدى في المقابل إلى إنشاء مكتب دراسات بعدما كنّا نعاني من مشكلة استيعاب أصحاب الشّهادات وافسحنا المجال لدخول مكاتب الدراسات الشرطية إلى تونس لكن مع شركاء من تونس، وشروط أن يكون أكثرية الخبراء أياًشاً تونسين، وساهم ذلك في إمكانية تحديد الكلفة بعدما كان متعتراً في السابق، فيما قدمت المجموعة الأوروبية من ضمن عقد الشراكة إعانات فنية. كما قفمت الدولة التونسية تمويلًا من دون مقابل بنسبة 20 في المئة من تكلفة التّاهيل." وبالنسبة لليد العاملة، "دخنا بحوار مع العمال وليس بصراع وأقنعناهم أن العمل هو عمل جماعي ولهم أن يخلق فرص عمل أكثر لتتمزّز نتائج إيجابية. وهذا مهم على صعيد المجموعة الوطنية

دعم الاقتصاد التونسي

وعن استراتيجية ترشّحه لرئاسة الاتحاد، أشار إلى أن تونس تقع في محيط داخلي إقليمي وعالمي، داخلي هو تونس، الإقليمي هو الاتحاد للأرربي، كذلك الأورو-متوسطي يعني القوى الأوروبية وكل البلدان المجاورة في البحر الأبيض المتوسط. وهذه القوة الأورو-متوسطية هي في مزاحمة شرسة مع قوة أجنبية عليّة هي الولايات المتحدة ومجموعة التّنا. "نحن في مرحلة نهجد فيها لتوفير كل إمكانيات التّألق للاقتصاد التونسي. إما أن ندبح أو نتخف ولا أريد لأوطني تونس أن يصحوا مجرد مستهلكين للبيضاء الأجنبية ولا حتى لتفكير غيرنا. لنا تفكيرنا الخاص ويجب أن يكون لدينا تصور أو نسامم بتشكيل واحد لإقناع كل الناس الذين نتعاون معهم بهذه المسيرة التي نحن ماضون بها."

وحول كيفية تفعيل التجارة العربية البينية اعتبر الجيلاني أن الحقيقة يجب أن نقال، هناك شيء أساسي تتحوّر حوله العلاقات التجارية، وهو الإقتصاد السياسي. إذا أردنا أن نخلق تفاعلاً بين الإقتصاد والسياسة يجب أن يسيّر الإنسان في الاتجاه نفسه. ومن جملة الأمور السلبية التي جعلت الإقتصاد العربي لا ينتفع من التّبادل العربي-العربي إلا بنسبة 5 في المئة، فهو انعدام ثقة المواطن العربي ورجل الأعمال بالسوق العربية، وذلك لأن التّفاعل وصيفة تعامل القيادات السياسية في بعض الحالات تستخدم السلاح السياسي ضد الإقتصاد. عندما يقع سوء تفاهم بين المسؤولين السياسيين داخل العالم العربي، فإن أول إجراء يتم اتخاذه هو إغفال الحدود، وهذا ما يجب أن يغيّر إذا أردنا أن نخلق سوقاً عربية بمفهومها الكامل، وأن تصبح في مدة قصيرة أي في غضون 10 أو 15 سنة سلاصاً اقتصادياً قوياً، وما يحصل اليوم، إن أي رجل أعمال عربي، لا يتفق للمال لتسويق منتجه في الأسواق العربية، بل تحوّل عملية التسويق إلى عملية ظرفية وليس استراتيجية. والعلية الظرفية لا تحقق أرقاماً مهمة ومن يدرك هذا الواقع بالخلق هي القوى الأجنبية. يكون تمام، إنه حين نتحدث اليوم عن الإقتصاد، ولتخلق سوقاً عربية هناك مجال للحدود ولتخلق الشروات واستيعاب كل الطاقات في كافة الميادين حتى في مجال السياسة.

وانطلاقاً من تجربة تونس مع المجموعة الأوروبية، نصّح الجيلاني في التّخام الدول العربية الأخرى والدول النامية بتوقيع اتفاقية شراكة مع الاتحاد الأوروبي "وسيق وعبرت عن إيجابيات هذا العقد وأشجع تلقائياً وبكثير من الإيمان على التوقيع إما في ظروف جيدة، وإن يرافق ذلك بالعبء عملية تّاهيل وليس فتح الحدود بصورة مطلقة وأن تكون عملية تكاملية. وكانت الاتفاقية مع تونس رابحة لأننا هيأنا لها الأرضية للاملاء." وعن الشّعار التجاري بين لبنان وتونس، أوضح بأن الانطباعات الأولى تدل على إمكانيات الشّحار في قطاع الأدوية والقطاع السياسي والقطاع الصّربي والخدمات بصفة عامة والمواد الغذائية ومواد البناء. كل هذه المجالات لها مستقبل والمؤكد أن إمكانيات التّخام والتّعامل بين الإقتصاد اللبناني والإقتصاد التونسي كبيرة جداً، إضافة إلى الإمكانيات المتوفرة لإقتصاد البلدين معاً في بلدان أخرى. ■



على إيقاع النفط وانحسار الحرب في الجنوب السودان يقرع طبول الإستثمار

وزير المالية والإقتصاد عبد الرحيم حمدي: نحو حل المشاكل إلى فرص

ذلك واقعاً ملموساً، انعكست نتائجه المباشرة نحو 10 مليارات دولار من الاستثمارات الأجنبية خلال السنوات الثلاث الأخيرة، ونموً يبلغ 7.8 في المئة، واستقراراً في سعر الصرف، وانخفاضاً للتضخم من 160 إلى 1 في المئة.

القوانين شفافية في المنطقة. كذلك هناك استثمارات ممتازة في قطاع المعادن، فالسودان حالياً يمر بثورة في التنقيب عن الذهب، ويصدر منه بقيمة 60 مليون دولار سنوياً حصة شركة استثمارية واحدة فقط وسينمو الإنتاج المعدني في المستقبل بشكل كبير، والفرصة متاحة للمستثمرين العرب للدخول في هذا المجال حيث أن هناك العديد من المعادن ما زالت بكراً وتبحث عن مستثمرين جدد.

السودان الآن يحلّ للمشاكل الاقتصادية إلى فرص، إذ هناك أيضاً مجالات للإستثمار العاجل في الطاقة التي كنا نعاني فيها من اختناقات ولا نزال، إضافة إلى الخطط الذي أصبح فرصة استثمارية حيث يشهد هذا القطاع الآن استثمارات كندية وسويسرية وماليزية وسعودية وإماراتية. كذلك قطاع الثروة الحيوانية مهم وكبير ويتبعه في الأهمية قطاع الخضار والفواكه والزيتون حيث أصبح السودان الآن ينتج كل أنواع الزيتون النابتة.

■ **شجعتم البنوك السودانية على الدمج، أين أصبحت هذه العملية؟**

□ بعض البنوك السودانية فضلت خيار زيادة الملاءة المصرفية وتكبير وحدتها المالية وزيادة رأسمالها لمعالجة تصدّيات العملة، وما زال موضوع الدمج مطروحاً كخيار طوعي ليس إلّا.

■ **العلاقة مع الصناديق العربية مؤت بمعطيات، هل تم تجاوزها؟**

□ لا توجد لدينا إشكالية مع صندوق

إعادة هيكلة، انفتاح اقتصادي، إستثمارات أجنبية، قوانين شفافة لجذب رؤوس الأموال، تكلّلت اكتشافات نفطية هائلة، مقومات ما كان يلحظ بها الاقتصاد السوداني قبل عشر سنوات، لكن مرحلة الانطلاقة الاقتصادية جعلت

الشارقة: مروان النمر

إلى 1 في المئة على التوالي، وإلى استقرار سعر صرف الدينار السوداني.

■ **ماذا على مستوى قوانين الإستثمار؟**
□ شهد قانون الإستثمار السوداني 96 و 99، ثم في العام 2000 حيث جاء القانون الجديد شاملاً وحافزاً لحقوق المستثمرين، ما يشجعهم على الإستثمار في أي مجال وبأي مستوى، خصوصاً بعد إعلان برنامج رئيس الجمهورية الانتخابي، والذي بدأ بتطبيقه مباشرة عقب فوزه، وتمّ بموجبه منح إعفاءات جمركية وإلغاء ضرائب الإستثمار والقيمة المضافة على السلع الأساسية، هذه السلسلة من الإعفاءات امتدت وشملت أيضاً إلغاء الضرائب على الزراعة، وهو القطاع الذي يمثل نسبة 50 في المئة من الناتج الإجمالي ويستقطب نسبة 70 في المئة من المخدّمين، والهدف الأساس من دعم هذا القطاع محاربة الفقر وتشجيع الإستثمار. وعلى سبيل المثال نجحت الهيئة العربية للإنماء الزراعي في تحويل المشاريع الزراعية الفاشلة إلى مشاريع رابحة أعادت لنا الثقة.

■ **الذهبان الأصفر والأسود**

■ **ما هي أبرز القطاعات الجاذبة للإستثمار؟**

□ أولاً للصناديق الاستثمارية، حيث أن بعض الصناديق السودانية استطاعت أن تربح بنسبة 88 في المئة في العام، وهذا رقم خيالي، وهي ليست وفقاً على السودانيين فقط، ما يبرهن مجدداً أننا نملك أكثر

من سجون النميري إلى الصحافة. فالقطاع المصرفي حتى وزارة المالية والإقتصاد، عبد الرحيم حمدي "عزّاب الخصخصة" والعقل اللدني لخروج السودان من الاقتصاد اللويج إلى اقتصاد السوق يتحدّث لـ "الاقتصاد والأعمال"، من الشارقة (الإمارات العربية المتحدة) على هامش "ملتقى فرص الإستثمار وترقية خدمات النقل في السودان".

نمو وحوافز

■ **يشهد السودان حالياً تقدماً ملحوظاً على المستوى الاقتصادي، ما هي أبرز ملامح هذه المرحلة؟**

□ جاءت مرحلة التقدم الاقتصادي نتوياً للانطلاقة التي بدأناها قبل 10 سنوات، للخروج من عهد النظام الاشتراكي التكملي إلى نظام تدرّج كليات السوق المرشدة، وكانت إعادة الهيكلة ومن دون دعم مالي خارجي شاقّة في البداية، حيث عانت البلاد من تضخم في منتصف التسعينات بسبب تفاقم الحرب والجفاف. ورغم ذلك أصل النمو تقدّمه ومبعل عال جداً حتى اعتبرت المؤسسات المالية العالمية أن السودان يحقق الآن نمواً يعتبر الأعلى بين دول المنطقة ويبلغ 8.3 في المئة، وهذا الرقم اعتمدته صندوق النقد الدولي بدلاً من التقديرات التي كانت تشير إلى نسبة 7 في المئة. وآتت المرحلة الجديدة إلى استقرار الاقتصاد وانخفاض التضخم من 160 إلى 3



وأخرى تستثمر في مناطق وأراضٍ قاحلة لحل مشكلة الجفاف فيها.

وبالنسبة لمشروع الجزيرة بوصفه من أقدم وأكبر المشاريع الزراعية المطرية في العالم والتي تبلغ مساحته 2,2 مليون هكتار، فإنه بدلاً من الاعتماد على تمويل بنك السودان بدأ الآن الاتجاه نحو استقطاب الاستثمارات الخارجية، وتم تشكيل لجنة لإخراج المشروع من مرحلة الخساسة إلى مرحلة الانطلاقة، حيث بدأ من جديد، إنتاجات عالية للزرة إضافة إلى استقطابه أكثر من 10 آلاف مزارع، وتوجد نية الآن لإدخال الحيوان في نسبة 20 في المئة من أراضيه.

■ أين موقع الخصخصة من الخطوات

الجديدة؟
□ برنامج الحكومة لتخصيص بعض المشاريع الحكومية توقف بين العامي 1997 و2000 إلا أنه سيأود الانطلاقة في 1997 حيث تم طرح كل من الخطوط الجوية وشركة الطرق والجسور والأسواق والمناطق الحرة للتخصيص.

■ تميز السودان في السنوات الماضية بقلبية القطاع الزراعي بينما كان نصيب القطاع الصناعي ضئيلاً، فما هي آنية تفعيله؟

□ هدفت الاستثمارات الأخيرة للبلاد إلى رفع مساهمة قطاع الصناعة التحويلية في الناتج المحلي الإجمالي وإلى رفع مساهمة القطاع في الصادرات وتفعيل دور الصناعة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية عامة، وركزت على النشجات والتقنيات والمشروعات الرائدة ذات الأولوية بمعايير القيمة المضافة والقدرة التنموية.

■ ومن المؤكد أن القطاع الصناعي بالسودان رغم ضعف الحالي يبشر بمستقبل واعد، إذ تتركز في البلاد الكثير من الموارد الفاخرة خصوصاً في القطاع الزراعي بشقيه النباتي والحيواني، فالخضر والفاواك والحبوب المنتجة تدخل في كثير من الصناعات الغذائية، كما أن القطن يشكل مادة خام لقطاع الغزل والنسيج، وكذلك فإن منتجات الألبان تدخل في العديد من الصناعات الغذائية الحديثة والتقنيية، بالإضافة إلى أن إنتاج البترول في السودان يشكل قاعدة للصناعات البترولية.

■ كذلك فإن استخراج البترول في السودان خلق واقعاً جديداً، فبالإضافة إلى أنه مصدر طاقة للصناعات فإنه يشكل قاعدة للصناعات البترولية كيميائية. ■

الاقتصاد السوداني التحلي نمواً في المنطقة

السودان مرشح قريباً للخروج من قائمة الفقر

مرحلة للخروج بعد 50 عاماً والبقية بعد 100 عام.

كما أن السودان كان يعتمد في الماضي على نسبة 70 في المئة من حجم الميزانية كمعونات خارجية أما الآن فإن نسبة المعونات الخارجية تمثل 5 في المئة فقط.

النقط بخدمة الزراعة

■ كيف تتم الاستفادة من عائدات البترول؟

□ قطاع البترول أضفى مسكراً تماماً لخدمة الزراعة، إضافة إلى استخدام نسبة 40 في المئة من عائدات النفط لخدمة موضوع التطبيع مع الصناديق الدولية وإعادة العلاقات إلى حالتها الطبيعية والوفاء بالواجبات وخصوصاً للدبونية. إلا أن الولايات المتحدة الأمريكية لا تزال حجر عثرة أمام تطبيع العلاقة الكاملة مع صندوق النقد الدولي رغم استعداد السودان قانونياً لكل الحقوق معه، حيث لا تزال مصرة على عدم إلغاء دين السودان على الصندوق.

■ يعتبر مشروع الجزيرة من أضخم المشاريع الزراعية على مستوى العالم لكنه عانى خسائر فاحشة في الماضي، فهل هنالك خطوات لإعادة الهيكلة؟

□ بإمكان السودان تصدير نحو عشرة مليارات دولار سنوياً من اللحوم الحية والمذبوحة، خصوصاً بعد الإعلان أنه منطقة خالية من أمراض الحيوان، وأهم الاستثمارات القائمة على هذا الصعيد وجود شركات تعمل في مجالات مختلفة مثل الأعلاف واللحوم،

النقد العربي ومن المقرر أن يصدر قرار التطبيع مع السودان في أية لحظة، والسودان استطاع تطبيع علاقاته مع الصناديق العربية الأخرى، وأكمل فترة وجيزة سيتم الإعلان بالتعاون مع أحد الصناديق العربية عن مشروع ضخ بمئات ملايين الدولارات لصالح السودان، كذلك لا توجد لدينا مشاكل مع البنك الإسلامي للتنمية ومع "أوبك" والإيفاد.

■ وبالنسبة لتدفقات الصناديق العربية بدأنا في توقيع اتفاقات لتمويل مشاريع الطرق مع البنك الإسلامي، حيث كانت الاستثمارات قبل التطبيع تأتي من بلدان أخرى على هيئة شركات مثل: ماليزيا وكندا وحيداً أوروبا.

وهم الحرب

■ كيف يمكن طمأنة المستثمرين في ظل الحرب الدائرة في الجنوب قرب حقول النفط؟

□ ذكرت اتفاقاً واضحاً من قبل بعض العرب والأجانب الذين جاءوا يبحثون عن فرص استثمارية بحدود شديد جزاء الحرب الأهلية، وقالت لهم إن الحرب لم تمنع استخراج النفط في أي دولة من دول المنطقة في نزوة الحروب التي مرت بها، وهذا ينطبق أيضاً على الأوروبيين الذين يختلف مع بعضهم سياسياً إلا أنهم يأتون إلينا بالعشرات ويستثمرون، مثل ألمانيا في الكهرباء والنمسا في البترول، والشيء الآخر إن حرب الجنوب الحقيقية كانت بين العاملين 83 و89 عندما استولى المتمردون على العديد من المدن الرئيسية إلا أن الحكومة استعادتتها في صيف العام 91. أما الآن فإن ما يحدث هو مناقشات بين فترة وأخرى لأراضٍ سياسية من قبل الجنوبيين المتمردين، وعليه أقول للمستثمرين إذا أرادوا أن يحضروا ويستثمروا في السودان أن لا يعيشوا في وهم الحرب لأن القطار سيقتوهم في النهاية.

■ هل انحصر هذا التفتت مباشرة على مستوى التدخل ومعيشة المواطن السوداني؟

□ يستحيل علقاً أن يكون الاقتصاد متقدماً ونامياً وليس هناك حفر في الدخول، وبشكل حالي متوسط دخل الفرد في السودان سنوياً نحو 650 دولاراً، واستمعنا أن نقضي على ظامرة البطالة في القطاع الزراعي، وهناك 5 مليون من بين الدول 49 الأقل فقراً في العالم مرشحة للخروج من القائمة ومن بينها السودان، ونحو 30 دولة

ملامح تبدل ايجابية في الصورة الاقتصادية



وقد أعلن رئيس جمعية الصناعيين اللبنانيين مؤخراً أن الصادرات الصناعية الفعلية تتعدى الأرقام المعلنة، حيث أن جزءاً من هذه الصادرات لا يسجل لدى وزارة الصناعة وأن القطاع الصناعي قد تغلب الآن على المشكلات الأساسية التي أحرزت نموه في الأشهر الماضية بحيث أن هناك اليوم نحو 500 مصنع يتمتع بوضع جيد خصوصاً من حيث توافر أسواق التصدير لها.

رابعاً - ارتفع قيمة الواردات بنسبة 17 في المئة في الأشهر الأربعة الأولى من العام 2001 مقارنة مع الفترة المماثلة من العام

2000. وفي ما نتج هذا الارتفاع في الواردات جزئياً عن التخفيضات الواسعة في الرسوم الجمركية في نهاية السنة الماضية، فإنه يعكس إلى حد كبير أيضاً نمواً في الطلب الإجمالي المحلي الذي يقدر بنحو 6 في المئة في الربع الأول من العام 2001. ورغم أن تخفيض الرسوم الجمركية أدى إلى تراجع الإيرادات الجمركية بنحو 15,7 في المئة في الربع الأول من هذا العام مقارنة بالربع الأول من العام 2000 فإن انخفاض قيمة هذه الإيرادات بقي أقل مما توقعته الحكومة بنحو 36 في المئة.

خامساً - تزايد حجم الجشائع والحوايات في مرفأ بيروت بنسبة 17,4 في المئة وبنسبة 8,8 في المئة على التوالي في الأشهر الأربعة الأولى من العام مقارنة مع العام الماضي. ويعكس ذلك نمو الواردات والصادرات.

سادساً - تزايد عدد السياح والزائرين

من العام مقارنة مع الفترة المماثلة من العام الماضي، علماً أن مجموع قيمة الاستثمارات في المؤسسات الصناعية الجديدة انخفض بنحو 23 في المئة وهو ما يشير إلى أن غالبية هذه المؤسسات صغيرة الحجم. وارتفعت أيضاً قيمة واردات المعدات الصناعية بنسبة 16 في المئة في شهر آذار/ مارس الماضي وبنسبة 7,2 في المئة في الربع الأول من العام 2001 وذلك مقارنة مع الفترات المماثلة من العام 2000.

ثالثاً - استمرار منحنى الارتفاع في الصادرات التي زادت بنسبة 6 في المئة في الأشهر الأربعة الأولى من هذه السنة مقارنة مع الفترة عينها من العام الماضي. وتتألف معظم هذه الصادرات من السلع الصناعية فيما تعاني الصادرات الزراعية اللبنانية من مزاحمة شديدة في أسواق التصدير الإقليمية بسبب ارتفاع تكلفة الإنتاج.

أعلنت مؤسسة ستاندارد اند بورز الشهر الماضي عن تخفيض توقعها للتصنيف الائتماني للبنان من مستقر إلى سلبي، كما خفضت المؤسسة تصنيف الدين طويل الأجل بالليونة اللبنانية من B+ إلى B- فيما أبقى تصنيف الدين طويل الأجل للبنان بالعملة الأجنبية على درجة B+.

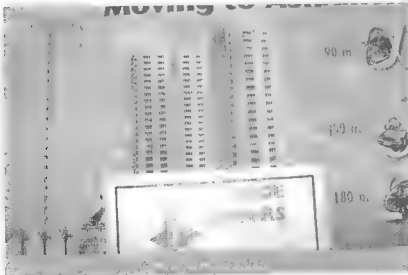
وبرزت المؤسسة هذا التعديل السلبي في تصنيف لبنان الائتماني بأنه يعود إلى استمرار النمو السريع في الدين العام اللبناني الذي توقع أن يصل إلى 160 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي في نهاية العام 2001 مقارنة مع 143 في المئة في نهاية السنة الماضية. كما توقع بأن خطوات الحكومة اللبنانية الهادفة إلى تخفيض العجز في الموازنة العامة ستكون لها نتائج محدودة فقط خلال هذه السنة.

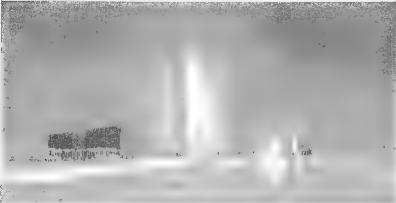
مؤشرات ايجابية

ولفت أن هذا التعديل السلبي في التصنيف الائتماني للبنان جاء في وقت تشهد فيه الساحة اللبنانية بعض التطورات الايجابية في الغالب التي تنهت، وإن بشكل أولي، بتحسن في الأوضاع الاقتصادية وبده محاولات جادة لمعالجة الأوضاع المالية. فالمؤشرات الاقتصادية منذ بداية السنة الحالية تظهر تحسناً ولو محدوداً في بعض القطاعات الأساسية مقارنة بما كان عليه الوضع في الفترة المماثلة من السنة الماضية. وأهم هذه المؤشرات ما يلي:

أولاً - ارتفاع مساحة رخص البناء بنسبة 8,1 في المئة في الأشهر الأربعة الأولى من السنة مقارنة مع الفترة المماثلة من العام 2000 وارتفاع مبيعات الإسمنت أيضاً بنسبة 19 في المئة في هذه الفترة.

وتعكس هذه الأرقام عودة بعض الحيوية إلى قطاع البناء بعد تراجع حاد في هذا القطاع خلال العام الماضي حيث انخفضت مساحة رخص البناء بنسبة 15 في المئة ومبيعات الإسمنت بأكثر من 10 في المئة. ثانياً - ارتفاع عدد المصانع الجديدة بنسبة 4,3 في المئة في الأشهر الخمسة الأولى





الفائضين لديها.

وفي منتصف شهر آذار / مارس الماضي بدأت أيضاً الخطوات الأولى لتخصيص مرافق الكهرباء والمياه في لبنان من خلال توقيع وزارة الطاقة والمياه على عقد استشاري مع مصرف باريس لإعداد دراسة بشأن تخصيص قطاع الكهرباء ووضع الإطار المناسب للبحث عن شريك استراتيجي يساهم بنسبة 10-15 في المئة في رأس مال شركة كهرباء لبنان ويتولى إدارة الشركة لتأمين انشائها وخدماتها ورفع قيمتها كمقيدة لتخصيصها بالكامل، ثم انتقلت الحكومة مؤخراً إلى قطاع الاتصالات حيث قامت بالقاء عقدي BOT للوفعين مع شركتي الهاتف النقال في لبنان على أساس دفع التعويضات للناسبة لها، وأعلنت الحكومة بعد ذلك أنها ستقوم ببيع هذين الامتيازين كرخص لمدة 20 عاماً لشركات أخرى بحيث من المؤمل أن تحقق دخلاً صافياً مهماً من هذه العملية بأكملها. كما أقرت الحكومة مشروع قانون جديد للاتصالات يضع الإطار المناسب لتنظيم قطاع الاتصالات وتحريره تدريجياً وخصصته حسبما أعلن وزير الاتصالات. وهناك أنباء وتكهنات متداولة عن إمكانية بيع رخصة هاتف نقال ثالثة ما سيدر على الخزينة مبالغ إضافية.

وفي مجال آخر عملت الحكومة على إعادة تحريك حركة الإعمار والمشاريع من خلال خطوات وقرارات عدة حللت مشكلة رخص البناء التي كانت قد أوقفت الكثير من مشاريع شركة سوليدير في السنتين الماضيتين وتحريك مشروع "إلبرسان" لإعادة تنظيم وإعمار الضاحية الجنوبية لمدينة بيروت وصرف 150 مليون دولار لمصلحة المشروع وإعادة تفعيل مجلس الإنماء والإعمار والفعل على تحريك المشاريع المؤمن

استمرار خطة الإنقاذ

ولعل أهم ما في الأمر أن هذه التطورات الإيجابية نسبياً قد توافقت مع جهود متواصلة ومتزايدة للحكومة اللبنانية لتنفيذ برنامج الإنقاذ الاقتصادي الذي وعدت به منذ تسلمها الحكم في أواخر العام الماضي. فبعد الخطوة التي اتخذت في أوائل العام لمعالجة وضع تليفزيون لبنان الرسمي وفاوض الموظفين في وزارة الاعلام، والتي يمكن وصفها بالجريئة في ضوء الأوضاع السياسية والإجتماعية القائمة، انتقلت الحكومة إلى معالجة أوضاع شركة طيران الشرق الأوسط حيث تقرر أيضاً صرف 1400 موظف من الشركة توطئة لإعادة هيكلتها وتخصيصها. وتستمر الحكومة على الإصرار على تخفيض حجم القطاع العام حيث طلب من جميع المؤسسات والإدارات الحكومية تقديم تقارير عن حجم كورسها وإعداد الموظفين والأجراء

إلى لبنان بنسبة ملحوظة بلغت 28 في المئة في الربع الأول من هذا العام ونحو 40 في المئة في شهر آذار / مارس فقط وبذلك مقارنة أيضاً مع العام الماضي. وينبغي واضحاً أن لبنان أخذ يستقطب أعداداً متزايدة من السياح العرب بشكل خاص ورجال الأعمال والزائرين للمشاركة في مختلف المؤتمرات والندوات والمعارض للهمة التي أقيمت في هذه الفترة.

سابعاً - انخفاض العجز في ميزان المدفوعات من 1.1 مليون دولار في الأشهر الأربعة الأولى من العام 2001 إلى 4 ملايين دولار فقط في الأشهر الأربعة الأولى من هذا العام. وقد جاء هذا الانخفاض على الرغم من ارتفاع اللحوظ في الواردات وهو نتج عن نمو التدفقات الرأسمالية بنسبة 26 في المئة في الفترة المعنية من العام الحالي، علماً أن ذلك يعود بشكل أساسي إلى إصدارات الحكومة اللبنانية بالعملات الأجنبية التي بلغ مجموعها 1,75 مليار دولار واكتتب بها خارج لبنان بنحو 200 مليون دولار، إضافة إلى دخول بعض الودائع الحكومية العربية لدى مصرف لبنان.

ثامناً - وفي ضوء ما سبق، أظهر المؤشر الاقتصادي العام الصادر عن مصرف لبنان ارتداداً بنسبة 6,4 في المئة في الربع الأول من العام الجاري مقارنة بالفترة المماثلة من العام 2000 وبنسبة 8,6 في المئة مقارنة بالمستوى الذي بلغه في شهر كانون الأول / ديسمبر العام 2000. وهناك تقديرات أولية بأن الناتج المحلي الإجمالي نما بنحو 0,5 في المئة في الربع الأول من العام 2000 على أساس معدل سنوي بعد انكماش سجل في العام 2000 قدر بنحو 0,5-1,0 في المئة.





في هذه الأثناء فإن استمرار نمو الدين العام سيبقي ظلال الشك بالوضع النقدي والمالي، وسيضطر مصرف لبنان للإبقاء على سياسة نقدية حذرة ومتشددة لا تساعد على تنشيط الحركة الاقتصادية، والأرقام الأخيرة تظهر أن الدين العام الإجمالي بلغ 24,45 مليار دولار في نهاية شهر نيسان/أبريل الماضي وهو ما يمثل زيادة بواقع 18 في المئة تقريباً على أساس معدل سنوي في الأشهر الأربعة الأولى من السنة. والواقع أنه لا يمكن للاقتصاد اللبناني أن يتحمل استمرار هذا النمو السريع في الدين العام مع ما يؤدي إليه من ضغوط إضافية على الموازنة بسبب تكلفة خدمته المتزايدة، علماً أن إحدى التطورات الملقة في الفترة الأخيرة هو احجام القطاع المصرفي اللبناني عن الاكتتاب بكامل صادرات سندات الخزينة بالعملة اللبنانية واضطرار البنك المركزي بالتالي إلى تغطية عجز الصادرات هذه من محفظته التي ارتفعت مؤخراً إلى نحو 3300 مليار ليرة لبنانية (2,2 مليار دولار). وينطوي هذا الوضع على مخاطر تضخمية كبيرة لولا استمرار، ومستساعد سياسة الحكومة التي تهدف إلى رفع نسبة الدين العام بالعملات الخارجية (أو الدين الخارجي) من 30 في المئة حالياً إلى 50 في المئة من المجموع، ستساعد من دون شك على تخفيض تكلفة خدمة الدين الإجمالي والاختلاف حول مشكلة ترده البنوك اللبنانية في الاستثمار في سندات الخزينة بالعملة اللبنانية. لكن هناك حدود لقدرة لبنان على الاقتراض بواسطة الإصدارات الخارجية خصوصاً في ضوء التصنيف الائتماني للمعطى له، وكل ذلك يعني أن الأولوية للملحة المرحلة المقبلة والتي تتضمن استمرارية تعاقب الاقتصاد اللبناني في المدّ منه نموّ الدين العام أولاً والبدء بإطفاء جزء منه ثانياً.

يُذكر أن نجاح جميع السياسات الاقتصادية والمالية يرتبط بشكل عضوي في نهاية الأمر بالوضع السياسي في لبنان. وقد بدأ واضحا في المراحل الأخيرة أن هناك إجماعاً بين القوى السياسية الرئيسية على حرجة الوضع الاقتصادي وضرورة دعم جميع خطوات الإنقاذ التي تتخذها الحكومة. ومن المهم جداً أن يستمر هذا الإجماع وأن يعي جميع الفرقاء أن المرحلة تتطلب قرارات صعبة لا بد من تحمل نتائجها السياسية من أجل الانتقال إلى المدى المتوسط إلى وضع اقتصادي ومالي سليم. ■

لها تمويل خارجي لم يبدأ بصرفه حتى الآن. ويشار في هذا الصدد إلى أن لبنان لم يصرف حتى الآن سوى نحو ثلث القروض الميسرة التي حصل عليها من البنك الدولي من الأوامر السبعة الأخيرة والتي يبلغ مجموعها نحو 600 مليون دولار. وقد جرت في الجزء الأول من شهر حزيران/يونيو الجاري مفاوضات مكثفة مع البنك الدولي للبدء باستخدام نحو 300 مليون دولار من هذه القروض في المستقبل القريب وذلك بشكل خاص في مشاريع الطاقة ومعالجة النفايات وتنمية البنية التحتية الزراعية ومشاريع التعليم والتدريب المهني وغير ذلك، ومن شأن هذا الإنفاق على المشاريع أن يساعد على تحريك النشاط الاقتصادي العام ويوفر الكثير من مجالات العمل للشركات المتخصصة.

ولم تهمل الحكومة الإطار القانوني لكل ما يجري أو يخطط له على الصعيد الاقتصادي وهي بصدد مجموعة من القوانين الجديدة التي تساعد على تنظيم وتنشيط الحركة الاقتصادية والاستثمارية ومنها مثلاً مشروع قانون التسوية الضريبية.

ويعد اعتبار كل ذلك والخطوات التي سبق ذكرها بمثابة ترويضات سريعة للبيت الداخلي، كعمدة لانجاح مؤتمر باريس الثاني للتوقع منه في نهاية الصيف والذي سيهدف إلى ترجمة الدوايلا التي ظهرت في مؤتمر باريس الأول دعماً مادياً ومعنوياً مهما وحقيقياً للبنان.

انطلاقة... ولكي

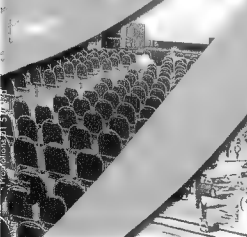
في الفلاحة، يمكن الاستنتاج من كل ما سبق أن هناك بوادر انطلاقة جديدة للاقتصاد اللبناني وإن كانت لم تزل بطيئة وحذرة حتى الآن. العودة تحريك التشريعات الأساسية، ومنها مشروع سوليدير، والسير الجدي في إحياء البنية بتتفيذ برنامج إصلاح الخصخصة، والحركة النشطة في القطاع السياحي الذي يتوقع موسم أصلياً جيد، والكلام والنقاش العلني عن مساوئ القطاع العام اللبناني، بل أيضاً عن بعض فضائحه، والجهود المبذولة لتحسين المناخ الاستثماري العام جميعها تطورات وعوامل مترابطة ستساعد من دون شك على استعادة أجواء الثقة الاقتصادية ولو تدريجياً.

وتبقى المعضلة الأساسية هنا أن تحقق الانطلاقة الاقتصادية قد يسهم في تصحيح وضع المالية العامة وتخفيف الضغوط الأخيرة على البيرة اللبنانية ويزيل بعض

للخاطر النقدية المحيطة بالوضع العام حالياً، لكن قوة هذه الانطلاقة للموسعة واستمراريتها يعتمدان بدورهما على قدرة الحكومة على معالجة وتخطي الوضع المالي والنقدي الدقيق في الوقت الحاضر.

والأرقام الفعلية للمالية العامة للأشهر الخمسة الأولى من هذه السنة تظهر انخفاضاً في العجز إلى 42,5 في المئة من الإنفاق مقارنة مع نسبة 50,8 في المئة في الفترة المماثلة من العام 2000. ونتج ذلك عن انخفاض إجمالي مدفوعات الخزينة بنحو 14 في المئة مقابل زيادة محدودة في الإيرادات بلغت نسبة 2,4 في المئة. والمعروف أن موازنة العام 2001 التي يُدء العمل بها قبل أيام تخطط لعجز كلي بواقع 50 في المئة من الاتفاق تقريبا مقارنة مع عجز إجمالي محقق في العام 2000 بلغ نحو 36 في المئة من الإنفاق، لكنه بغض النظر عن هذه التطورات الإيجابية نسبياً في وضعية الموازنة في الأشهر القليلة الماضية، التي لا تعدو كونها نقطة في بحر مفا هو مطلوب في هذا المجال، فإن المستثمرين والمودعين وغيرهم من متابعي الوضع المالي يتطلعون لخطوات حازمة وحقيقية من قبل الحكومة لتخفيض الإنفاق وهي خطوات لم تتحقق بعد، كما أن الدخل الناتج من عمليات الخصخصة والذي من المأمّل أن يساعد إطفاء جزء مهم من الدين العام لم تزل بعيدة المنال حتى الآن، علماً أن استقرار الوضع المالي والنقدي قد يتطلب إقرار تقدم في تحقيق البعض الميسر من هذه الإيرادات على الأقل قبل نهاية العام الحالي.

Portemilio



ص ب ٧٦٦ - كسليك - لبنان هاتف ٩٩٣٣٣٠٠ - فاكس ٩٩٣١٨٦٦ (٩٦١)
 Web Site: www.portemilio.com portemilio@lebanon.com البريد الإلكتروني



د. عاطف عبيد - رئيس الوزراء

مصر: جدل حول السندات الدولية مخاوف من عودة شبح المديونية

القاهرة - الاقتصاد والأعمال

يستحضر المعارضون للمسياسات الاقتصادية لحكومة د. عبيد في مصر هذه الأيام مشهد الأزمة المالية وعزل القديوي إسماعيل في أواخر القرن الـ19 كدليل على فداحة الخطأ السياسي الذي ترتكبه الحكومة المصرية الآن بالجهود - مرة أخرى - للإقتراض الخارجي، لمشهد بكل تفاصيله وكل عناصره حاضراً الآن على الساحة الاقتصادية في مصر... صندوق الدين يماثل صندوق النقد... الدول الدائنة تم استبدالها بمؤسسات مالية عالمية وحكومة متورطة في إنفاق غير رشيد لم تتوخ عن مآلهة إلى الخارج للإقتراض بدعوى تمويل الإستثمار.

هذا المشهد أشعل معركة ساخنة تدور رحاها بين دوائر الأعمال، والسبب قضية السندات الدولية التي تعترض الحكومة طرحها للإكتتاب في الأسواق الدولية ببلغ 5 مليارات دولار على مدى السنوات الثلاث المقبلة حيث تم بالفعل تفويض البرلمان - بناء على طلب الحكومة - للذكور ومحدث حسائين وزير المالية بطرح أولى قيمته مليارات دولار، وهو الأمر الذي تبعه تكليف مؤسستي ميريل لنش وروغان ستانلي بالقيام بعملية الترويج وضمان التغطية.

مستنق الديون

للمعارضون لقضية السندات الدولية في مصر يمتد وجودهم ليشمل الأحزاب السياسية بما فيها الجناح الراديكالي داخل الحزب الوطني الحاكم ودوائر "البابز نس" ورجال الأعمال والخبراء الماليين في الجامعات والراكز البحثية وعناصر فاعلة داخل الجهاز المصري بل بعض الوزراء في الحكومة. كل هؤلاء يرون في هذه الخطوة بداية منحصر خطير نحو توسيع قاعدة المديونية، ويرى هؤلاء المعارضون أن طرح السندات الدولية ليس له ما يبرره بل له

الشفافية حيث لم توضح الحكومة لأعضاء البرلمان أو للرأي العام كيفية استخدام حصيلة هذه السندات و أي اتجاه، مكتفية بالإشارة إلى وجود فجوة بين حجم المخرات المحلية - 17 في المئة من الناتج الإجمالي - والنسبة المطلوبة وهي 25 في المئة لتخفيف معدل نمو قدره 6 في المئة سنوياً وأن الدولة في حاجة إلى نحو 5 مليارات دولار سنوياً لسد هذه الفجوة وأن الاقتراض الخارجي هو السبيل الوحيد للحصول على هذا المبلغ.

هذا الكلام الغضاض أثار ضجة سياسية واقتصادية هذ الحكومة تسببت في تأجيل الموافقة على مشروع القانون الخاص بهذه السندات حيث تسعى الحكومة خلال فترة التأجيل لإقناع أعضاء البرلمان بتبرير مشروع القانون، وهو الأمر الذي لم يسفر عن نتائج إيجابية حتى الآن.

أعضاء البرلمان من جانبهم حذروا من عودة مأساة الديون الخارجية متهمين حكومة عبيد بأنها ستضع مصر في دوامة الديون مرة أخرى وأنها بهذه الإجراءات تبذل كل إنجازات برنامج الإصلاح الاقتصادي التي تمت منذ مطلع التسعينات وحتى الآن، وأن حجة الحكومة بأنها ستستلبدن مبلغاً يوازي قيمة المبلغ الذي يتم تسديده من رصيد المديونية الخارجية - بلغ هذا الرصيد 28.4 مليار دولار في نيسان / أبريل الماضي - وفقاً لبيانات البنك المركزي) هو في واقع الأمر تثبيت لحجم الدين الخارجي إن لم يكن زيادته بما يعادل حجم الفوائد المترتبة على خدمة السندات التي سيتم طرحها.

أما الأسباب التي ساقطتها وزارة المالية عبر مذكرة أحوالها للجنة الخطة والموازنة في مجلس الشعب حول إصدار السندات، فتدور حول حاجة الدولة لتدفقات نقدية سنوية تقدر بنحو 5 مليارات دولار حتى يمكن تحقيق معدل نمو بنسبة 6 في المئة سنوياً. ومن الطبيعي - حسب مذكرة وزارة

مخاطره خصوصاً في ظل تزايد مديونية داخلية كموت حاجز الـ 250 مليار جنيه وفي ظل أوضاع اقتصادية لا يمكن التنبؤ بمستقبل جيد لها.

ويؤكد هؤلاء المعارضون أن الإجراءات الحكومية الأخير من شأنه أن يعيد شبح الديون الخارجية ليطل بوجهه الكئيب على الساحة الاقتصادية المصرية بعد سنوات قليلة من التخلص من هذا العبء منذ حرب الخليج الثانية مطلع التسعينات، حيث كانت مصر قبل هذه الحرب تُعاني من عبء مديونية كبير كان يلتهم أكثر من ربع الناتج المحلي الإجمالي، وقد أمكن التخلص من هذا العبء نتيجة العديد من البرامج والسياسات وتنازل الدول الدائنة الكبرى عن جزء من هذه المديونية، ما أدى في نهاية الأمر إلى تخفيض المديونية لتبلغ مستواها الآمن حالياً.

ويشكل هؤلاء المعارضون على خطأ الإجراء الحكومي بقولهم أن هذه الاستدانة لا تتم بهدف تمويل مشروعات إستثمارية مبرجة في خطة الدولة وثبت جدواها الاقتصادية، ولكن لتمويل إنفاق جاري إستراتيجي وسد جانب من عجز الموازنة.

ويشير هؤلاء إلى أن النظرية الاقتصادية الخاصة بقرض الدولة تنص على ضرورة عدم لجوء الدولة للإقتراض من الخارج الا لتمويل مشروعات إستثمارية تكون قادرة على أن تسدد أعباء القرض من أصل وفائدة، وبالتالي يصفى القرض نفسه بنفسه. أما الإقتراض لتمويل نفقات إستراتيجية فهو أمر خطير، حيث سيكون ذلك على حساب الأجيال المقبلة في ظل ظروف غير مضمونة وبالذات في ظل وجود عجز كبير في ميزان المدفوعات رغم تحسنه المؤقت نتيجة زيادة حصة البترول.

شفافية خاطئة

ساعد على سخونة المعركة الدائرة حول هذه السندات عدم إتباع الحكومة لأسس



د. محنت حساني - وزير المالية

السبب في ذلك إلى تغيير استراتيجية كبرى البنوك العالمية التي اتجهت إلى ترتيب الإقراض وتقييم الاستثمارات بشأنها والترويج لها ضمن المستثمرين (مثل محافظ الاستثمار وشركات التأمين وغيرها) بدلاً من قيامها هي بالإقراض.

وتؤكد وزارة المالية في سياق تبريرها لطرح السندات أن للسندات جاذبية خاصة للمستثمر والمقرض على حد سواء لأن سهولة سوق السندات تتيح للمستثمر ديناميكية تتلاءم مع ما يطرا من أحداث على الأسواق العالمية ومع احتمال تغير سياسة محفظته الاستثمارية، فيمكن في أي وقت البيع أو الشراء لتحقيق ربح أو تقليل خسارة أو تخفيض مخاطر التمويل في منطقة معينة أو زيادة حجم السندات المتداولة أو تخفيضها طبقاً لزيته لظروف الأسواق المالية أو طبقاً لسياسته الاقتصادية. ■

في الأهمية، ويحقق الإقراض بالدولار الأمريكي هذا الهدف في الوقت الحالي نظراً لانخفاض الفوائد عليه عالمياً.

وتشير وزارة المالية - في المذكرة الرسمية - إلى لجوء كثير من الدول ذات الاقتصاد الناشئ إلى الإقراض التجاري دولياً الذي ينقسم إلى نوعين هما القروض البنكية والسندات.

وقد شهدت القروض البنكية فترة ازدهار خلال السبعينات حتى منتصف الثمانينات، إلا أنها بدأت بعد ذلك في إنحسار الطريق للسندات لتأخذ الزيادة، ويرجع

للمالية - أن يكون مصدر هذا التحديق الاستثمار المباشر من الخارج والقروض الأجنبية، ولا شك أن الاستثمار المباشر سيساهم في التدقيق في ظل المؤشرات الاقتصادية للشجعة ولكنه وحده لا يكفي لمعالجة الاحتياجات اللازمة لهذا النمو الطموح، أما بالنسبة للقروض فقد اعتمدت الحكومة حتى الآن في أغلب اقتراضها الخارجي على الاتفاقيات الحكومية الثنائية، ولا يمكن لهذا المصدر من الإقراض أن يغطي الحاجة التمويلية بالكامل لأن الدول المانحة اتجهت بصفة عامة إلى تقليص إقراضها المباشر خلال العقد الأخير، فقد أصبح الأمر يقتصر إما على مشروعات بعينها أو على الدول الأكثر حاجة.

ولا شك أن الزيادات في تكلفة الدين الداخلي يشكل عبئاً في حد ذاته ويضغط على باقي الموارد ما يجعل البحث عن مصدر تمويل ذي تكلفة قليلة نسبياً موضوعاً غاية

للإستثمار لعدم التفرغ

موقع صناعي مميز - توفير جميع الخدمات - أسعار مدروسة ومشجعة

- الموقع :** منتصف طريق بيروت - دمشق الدولي، الواجهة ١٨٠ م ط
- الإنشاءات:** ٧٠٠٠ م، بناء ارتفاع ١٠ م، خدمات ٦٠٠ م، مكاتب ٣٠٠ م مغروشة.
- العقار:** كامل العقار ٤٥٠٠٠ م^٢ ويسمح ببناء ١٢٠٠٠ م^٢ إضافة للإنشاءات القائمة.
- الكهرباء:** محطة كهرباء عامة ٥٠٠ كيلوواط، تواجد مولدات ٣٠٠ كيلوواط.
- الرفاقعات:** ونشات ديمك متحركة حمولة ١٠ طن عدد ٢، وعدد ٦ حمولة ٥ طن.
- المعدات:** محطة حرارية للدهان، مكبس هيدروليكي ٤٠٠ طن ٦ م ط، مقص صاج ١٦ ملم
- وجميع الآلات التكملة لتصنيع الأعمال الحديدية ومركبات النقل والباصات
- ملاحظات،

١. يمكن تأجير كامل العقار مع الإنشاءات أو جزء منها بدون المعدات.
٢. يمكن الاشتراك مع أي شركة لديها منتج يلبي احتياج السوق اللبناني والسوري والبلاد المجاورة على أن تقوم هذه الشركة بإدارة المشروع.
٣. يمكن البيع مع التسهيلات بالدفع لكامل العقار.
٤. التفاوض بواسطة الفاكس أو زيارة الصنع.

سورية: 207 مشاريع في 4 أشهر

وأوضح مصدر مسؤول في وزارة الصناعة السورية لـ "الاقتصاد والأعمال" أن نسبة المشاريع الصناعية المنقذة في إطار القانون الرقم 10 وحتى نهاية الربع الأول من العام الجاري لا تزال متدنية ولم تتجاوز نسبة 28 في المئة من إجمالي عدد المشاريع المرخصة البالغ 950

مشروعاً صناعياً، وأضاف أن إقدام المستثمرين المحليين والخارجيين على تنفيذ 264 مشروعاً صناعياً فقط خلال السنوات العشر الماضية جاء بسبب وجود ثغرات ونواقص في قانون الاستثمار، غير أن هذا الوضع بدأ التحسن هذا العام حيث شرعت سورية بجني ثمار تعديل وتطوير هذا القانون وإصدار حزمة من القرارات ذات الطابع الاقتصادي الانفتاحي التي دعت بالقطاع الخاص المحلي والخارجي لتنفيذ خطوات ملموسة لإقامة 344 مشروعاً صناعياً آخر، وقال المصدر أن القطاع الخاص كان ولا يزال يميل لاستثمار في مجال الصناعات الغذائية والكيميائية أكثر من الاستثمار في المجالات الأخرى، فقد أنجز هذا القطاع تنفيذ 156 مشروعاً في هذين المجالين (راجع الجدول البياني).

ومن بين أبرز المشاريع التي جازى الترخيص لها خلال العام الجاري 3 مشاريع في مجال الصناعات الطبية يبلغ إجمالي الراسمالي الموظفة فيها مليار و50 مليون ليرة

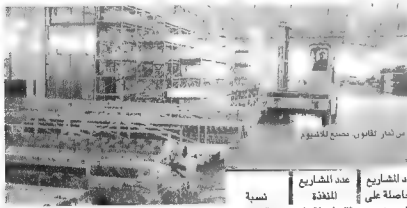
للمستثمرين عموماً تجسّى بزيادة عدد المشاريع الصناعية والزراعية المرخصة بنحو 139 مشروعاً وبتكلفة رأسمالية إجمالية تبلغ 56,3 مليار ليرة، وزيادة عدد المشاريع المشتركة بين مستثمرين سوريين وخارجيين حيث شارك مستثمرون خارجيون من 15 جنسية عربية وأجنبية من بينهم سعوديون وصينيون وأتراك وإيطاليون وفرنسيون وروس وإيرانيون، إضافة إلى مؤسسة التمويل الدولية. وأضاف السراقحي أن مشاريع ما بعد التعديل شملت مجالات الإسمنت وزيوت الأساس والإطارات والأدوية والحديد والصلب والفولاذ التركيبية والعصائر الطبيعية وغيرها.

وقال السراقحي أن كل الإجراءات التي اتخذتها الحكومة انعكست وتنعكس إيجابياً على مناخ الاستثمار وعلى زيادة الاستثمارات الخارجية المتدفقة إلى سورية، إلا أنه ما زال على الحكومة إنجاز الكثير من الإجراءات اللازمة لتوفير المناخ الاستثماري الجيد والمنافس في سورية.

دمشق - يارا عشي

يقف المناخ الاستثماري في سورية على عتبة تحولات إيجابية تتمثل في إقدام المزيد من الراسمالي المحلي والخارجية على الاستثمار وجذب المزيد من التوظيفات الرأسمالية. فخلال الأشهر الأربعة الأولى من العام الجاري وافق المجلس الأعلى للاستثمار في سورية على الترخيص لـ 207 مشاريع صناعية وزراعية وخدمية زاد إجمالي توظيفاتها الرأسمالية على 27 مليار ليرة. ويأتي هذا التحول الإيجابي في مناخ الاستثمار بعد إقدام الحكومة ومجلس الشعب على إصدار العشرات من القرارات والقرارات الإصلاحية والانتخابية التي أشارت المزيد من الطمأنينة عند أصحاب الراسمالي المحلي والخارجية أبرزها تعديل قانون الاستثمار الرقم 10 وتجميع أو تخفيف العقوبات المشددة في الرسوم 24 الذي حظر ومنذ العام 1986 تداول العملات والمعادن الثمينة، والسماح لأول مرة بإقامة المصارف الخاصة والمشاركة، والسماح للمصرف التجاري السوري بشراء العملات الخارجية من دون مساهلة وإقامة سوق تداول الأسهم (البورصة) وغيرها من الإجراءات التشريعية.

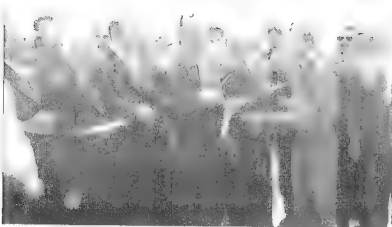
وأوضح محمد السراقحي مدير مكتب المجلس الأعلى للاستثمار في سورية لـ "الاقتصاد والأعمال" أن لتعديل قانون الاستثمار الرقم 10 أثراً إيجابياً مباشراً على



من شارع تقاطع دمشق للاشويوم

وهي مخصصة لإنتاج المضافات الحيوية والأدوية العشبية والمخدرات السنية والأنسولين، كما تم الترخيص لمشروعين في مجال تحديث أنظمة الري واستخدام أساليب الري بالرشاش والتلقيط و18 مشروعاً للصناعات النسيجية بإجمالي توظيفات رأسمالية يبلغ نحو 2 مليار ليرة.

النشاط الصناعي	عدد المشاريع للشعولة	% من إجمالي المشاريع	عدد المشاريع الحاصلة على قرار ترخيص صناعي	عدد المشاريع المنقذة (الخاصة على سجل صناعي)	نسبة التنفيذ %
الهندسية	224	23,58	72	62	27,68
الغذائية	348	36,63	128	93	26,72
الكيميائية	217	22,84	82	63	29,03
النسيجية	161	16,95	62	46	28,57
الإجمالي	950	100,00	344	264	27,79



الوزير أسعد مصطفى يقض الشريف

سورية: أول شركة مساهمة لإنتاج السمون والزيوت النباتية

تستطيع الشركة سدّ 33 في المئة من أجمالي حاجة السوق السورية والبالغة حالياً 110 آلاف طن سموناً وزيوتاً نباتية. وأصبحت الصالح أن الشركة الأهلية باشرت مؤخراً في التعاقد مع شركة عالية لتفتيش خطوط انتاجية اضافية وجديدة بحيث يمكن زيادة اجمالي الطاقة الانتاجية ليصل الى 70 ألف طن سمون وزيوت بحيث تستطيع الشركة تلبية بعض الطلبات الخارجية خصوصاً الواردة من السوقين اللبنانية والعراقية.

يذكر انه كان من المخطط أن يتم تدشين مصنع الشركة الأهلية في ربيع العام المنصرم 2000 غير أن شركة ديسمنت لم تلتزم بالاستثمار كامل شروط العقد اليوم، الأمر الذي أوقع خسائر بالشركة قبل تشغيل مصنعها وهذا بتوقف العمل بهذه الشركة التي تعتبر واحدة من أهم الشركات المساهمة التي أقيمت في ظل قانون تشجيع الاستثمار السوري رقم 10. غير أن تدخل السفارة البلجيكية من جهة أخرى دفع بالأمور باتجاه الصحيح مبدئاً عن القضاء والمحاكم والتزم ديسمنت بالاسراع في تنفيذ ما تبقى من الصنع وإنجازها بالكامل في موعده الجديد خلال ربيع العام الجاري، وقد علمت الاقتصاد والأعمال أن مشروع رفع الطاقة الانتاجية لصنع الشركة الى 70 ألف طن سيتم من خلال شركة هي غير شركة ديسمنت للنفط لأصل العمل.

يارا عشي

شهدت محافظة حمّاه السورية تدشين أول وأكبر شركة مساهمة يمتلكها القطاع الخاص السوري والعربي مخصصة لتصنيع وإنتاج السمون والزيوت النباتية وهي الشركة الأهلية للزيوت النباتية التي يبلغ رأسمالها مليار ونصف المليار ليرة (نحو 30 مليون دولار) وتبلغ طاقتها الانتاجية التصميمية 30 ألف طن من السمون النباتية و10 آلاف طن من الزيوت النباتية. وحضر افتتاح للصنع أسعد مصطفى وزير الزراعة السوري، ومحمد سعيد عقيل محافظ حمّاه وعدد من المسؤولين ورجال الأعمال والمساهمين في الشركة.

يتوزع رأس مال هذه الشركة على 6 ملايين سهم 30 في المئة منها للمهنية العربية للاستثمار والإئتماء الزراعي التي تتخذ من الخروطوم مقراً لها فيما تعود باقي الحصص الى غرفة تجارة وصناعة حمّاه واتحاد غرف الزراعة السورية ونقابة المهندسين الزراعيين وغرفة الزراعة في حمّاه ونحو 4 آلاف مساهم آخر. وقد نفذت عمليات توريد وتركيب وتشغيل مصنع الشركة الأهلية شركة ديسمنت البلجيكية وفق عقد بلغت قيمته 23 مليون دولار.

وأوضح عزت الحبال رئيس مجلس ادارة الشركة الأهلية لـ "الاقتصاد والأعمال" أن الإنتاج في المرحلة الأولى من تشغيل للصنع سيبلغ 80 في المئة من أجمالي الطاقة التصميمية على أن يتم بلوغ كامل الطاقة التصميمية في المرحلة الثانية وعندها

ومن بين أبرز المشاريع المرخصة أيضاً مشروع لصناعة الإطارات الخارجية بكلفة 4,4 مليارات ليرة وآخر لإنتاج الأكياس البلاستيكية بكلفة 1,5 مليار ليرة وثالث لإنتاج حديد التسليح بكلفة 825 مليون ليرة ومشروع لإنتاج فلاشي الصوديوم متعدد الفوسفات يستخدم لصناعة المنظفات بكلفة 600 مليون ليرة تقريباً.

وعلمت الاقتصاد والأعمال أن المفاوضات جارية بين مجموعة بوهان السرايبي اللبنانية المتحالفة مع شركة تراكتيل البلجيكية والحكومة السورية لإقامة محطة لتوليد الطاقة الكهربائية باستطاعة 600 ميجاواط ساعي وبكلفة تراوح بين 450-400 مليون دولار وعلى أساس شركة مشتركة أو على أساس مبدأ الـ BOT الذي يضمن ريعية سنوية للحكومة السورية من بيع الطاقة الكهربائية. كما علمت أن المفاوضات لا تزال تجري بين الحكومة والمجموعة التقنية الفنية السعودية لإقامة مصنع لإنتاج سمامان البورينا تقدر تكلفته بين 350 إلى 400 مليون دولار.

ومن حصيلة تطبيقات قانون الاستثمار الرقم 10 منذ صدوره العام 1991 ولحد الآن قال محمد السرايبي أن مجموع المشاريع المرخصة بلغ 1750 مشروعاً بكلفة إجمالية تزيد قليلاً عن 322 مليار ليرة منها 934 مشروعاً في قطاع النفط بكلفة إجمالية تبلغ 43,6 مليار ليرة تقريباً و777 مشروعاً صناعياً بكلفة تناهز 265 مليار ليرة، إضافة إلى 28 مشروعاً زراعياً ومشاريع أخرى في مجالات النفط والري والصحة والمواصلات والكهرباء. وبين السرايبي أن 70 في المئة من مشاريع النقل المرخصة نفذت بالكامل، في حين أن نسبة المشاريع الصناعية للنفط وقيد التنفيذ تقدر بـ 60 في المئة. وفي حال إنجاز جميع هذه المشاريع سيقت توفير ما يناهز من 97 ألف فرصة عمل في سورية. علماً أن الشكل القانوني الغالب للشركات المرخصة هو شكل المؤسسة الفردية التي بلغت 750 مؤسسة تته الشركات التضامنية بـ 499 شركة، ثم شركات التوصية البسيطة بعدد 333 شركة وشركات محدودة نسؤلية بعدد 103 شركات.

يذكر أن المعطيات الواردة آنفاً لا تشمل المشاريع السياحية ذلك لأن تطبيقات القانون الرقم 10 لا تشمل هذا النوع من المشاريع التي يتم ترخيصها في إطار قانون استثماري خاص.

السياسة والإصلاح

الحكومة الكويتية وإعياًة تماماً لحجم ومخاطر هذه المشكلة البنيوية المتمثلة بهيمنة القطاع العام على الحياة الاقتصادية، ولضرورة إصلاح الاقتصاد وإعادة هيكلته وتحريره إفساحاً في المجال لدور أكبر للقطاع الخاص الكويتي واستثماراته النازحة إلى الخارج في ظل محدودية فرص الإستثمار في الكويت. إلا أن التجاذبات السياسية في مجلس الأمة هي التي تعيق الإصلاح الاقتصادي والخصخصة، مع الإشارة إلى أن هذه التجاذبات ذات طابع إنشغابي لإرضاء شرائح واسعة من المجتمع الكويتي الذي تعيش نسبة 90 في المئة منه كما ذكر من التوظيف الحكومي.

ومع وصول أسعار النفط إلى أدنى مستوياتها أواخر العام 1998، ودق ناقوس خطر جمر الموازنة نتيجة الإنخفاض الحاد في العائدات النفطية، باتت الحكومة الكويتية يدمم من أوساط القطاع الخاص، إلى طرح مشروع الإصلاح والخصخصة. إلا أن أسعار النفط، التي سجلت ارتفاعاً مطرداً منذ بداية العام 1999، عادت لتفرض نوعاً من الإسترخاء على جبهة الإصلاحات الاقتصادية التي ذهبت في "كوما" نفطية جديدة عززتها المعارضة السياسية للإصلاح والخصخصة داخل مجلس الأمة الذي يقبع قانون الخصخصة في أدراجة منذ 6 سنوات، والذي يعارض كثيرون فيه بشدة ففتح قطاعات اقتصادية ستراتيجية في مقدمها قطاع النفط أمام الإستثمارات الأجنبية.

الإصلاح مع البحيوة الاقتصادية

أوساط كثيرة في المجتمع الكويتي تنادي بضرورة الإصلاح الاقتصادي والخصخصة الآن في ظل البحيوة الاقتصادية الناجمة عن ارتفاع أسعار النفط في الوقت الراهن، فوفرة العائدات النفطية تمكن الحكومة من تطبيق الإصلاحات والخصخصة بشكل سهل ومريح، كون الخصخصة ستؤدي حكماً إلى تقليص حجم العمالة الحكومية (Downsizing)، والعائدات النفطية الحكومية للرتفعة حالياً كفيلاً بتغطية الكلفة الإجتماعية للترقية على عمليات الإصلاح والخصخصة، ويتجنب القطاع الخاص الكويتي من تحلل أعباء فائض العمالة، في حين أن المثلوب إعطائه كل الحوافز والإغراءات للدخول في القطاعات والشركات الحكومية التي تتم خصصتها.



على الرغم من خصخصة العديد من الشركات التي كانت تملكها الحكومة كلياً أو جزئياً، يبقى القطاع العام المحرك الرئيسي للاقتصاد الكويتي، حيث الدولة تستأثر بنحو 80 في المئة من الأنشطة. هل ثقة محاولات لتقليص دور القطاع العام ولجهاز ذي كلفة عالية تصل إلى نحو 3 مليارات دينار (10 مليارات دولار) سنوياً؟

استعادة الدور

خلال فترة ما قبل النفط، كان الاقتصاد الكويتي قائماً على مجهود القطاع الخاص الذي كان يملك شركة الطيران ومحطات تكرير النفط ونقله والقطاعات الاقتصادية الأخرى التي لها ميزتها نسبية. وتمكن القطاع الخاص من تحويل الكويت إلى مركز التجارة في الخليج. وبسبب هذا النشاط التجاري لهم إرتفع مستوى المعيشة في الكويت ليتعدى مستواه في الدول الخليجية كلها.

أما مع النفط، فقد كبرت الدولة وتضخمت البيروقراطية لتسيطر على معظم الأنشطة الاقتصادية الأساسية ولتنشئ المؤسسات والشركات الضرورية وغير الضرورية، مما زاد من نفوذها كما يقول النائب الثاني لرئيس مجلس إدارة غرفة تجارة وصناعة الكويت هلال المطيري: "إنتهينا الآن إلى إحصار القطاع الخاص الذي استبعد ليس فقط من القطاع النفطي بل من مجمل القطاعات الرئيسية، ليحل مكانه القطاع الحكومي الذي تحول إلى ديناصور ضخم. والمشاكل الاقتصادية ناجمة عن بيروقراطية حكومية متضخمة وغزبية، تملك الصلاحيات والسلطات وتسيطر على الاقتصاد" بحسب المطيري.

من الطبيعي أن شرائح كثيرة من المجتمع الكويتي باتت مرتبطة عضوياً بهذه البيروقراطية، مما يجعل الإصلاحات الاقتصادية غير شاملة لا بل مؤلمة إذا ما عملت الحكومة على "تقصص" أجنحة القطاع العام.

هذا صحيح، يقول المطيري، لكننا دولة غنية جداً وبإمكاننا تحقيق الإصلاحات الاقتصادية باطل كلفة إجتماعية ممكنة وبأقل نسبة من الأضرار، أما التأخير فسيؤدي إلى أضرار أكبر، لأن الكويت تعتمد على سلعة أساسية هي النفط الذي تشهد أسعارها تذبذباً كبيراً في الأسواق العالمية.

مشكلة الإصلاح الاقتصادي سياسية في جوهرها. نعم، هناك مقاومة من بعض القوى السياسية التي ترفض تصغير حجم الدولة، أي حرمان الكويت من أن تسير في الطريق الصحيح الذي سارت عليه غالبية الدول منذ أكثر من 20 عاماً متجهة نحو الخصخصة الشاملة.

هلال المطيري

الأجنبية، والأمير نفسه ينطبق حتى على الدول المتقدمة كالولايات المتحدة التي تتفخر بأنها كانت الدولة الأكثر جذباً للإستثمارات الأجنبية في بعض السنوات، فالإستثمار الأجنبي بات من علامات المعاصرة.

الخصخصة ومشكلة الأجور

بعض المتحفظين على الخصخصة ينظرون إليها من زاوية الفوارق في الأجور بين القطاعين العام والخاص، فمعدلات الرواتب تصل إلى ضعفي مثيلاتها في القطاع الخاص وأكثر في بعض الأحيان، فمن يتخلف الفرق في حال خصخصة المرافق الحكومية، خصوصاً أن القطاع الخاص غير مستعد لتوظيف بعدلات أجور الدولة؟

يمكن للدولة، يقول المطيري، تمويل هذه الكلفة الإجتماعية من الفوائض لأن الكويت دولة غنية وهي من أغنى دول العالم بمقاييس معدل الدخل الفردي، لذا على الحكومة تطبيق الخصخصة في القطاع الخاص وإتباع سياسة الرشد، وليس التراجع أمام القوى السياسية المعارضة التي لها رغبة في إستمرار القطاع العام بلعب هذا الدور الإقتصادي الكبير والمكلف، ويضيف أن "بعض السياسيين يقولون أنهم مع الخصخصة شرط أن تخفض الحكومة على القطاع الخاص توظيف 25 في المئة من القوى العاملة.

هذه شروط غير معقولة، إذ لماذا سيستمر القطاع الخاص الكويتي والأجنبي في الكويت ولا يذهب إلى البحرين وغيرها حيث لا شروط من هذا القبيل، علينا إغراء القطاع الخاص عبر توفير أفضل الشروط والحوافز للخصخصة التي هي عملية وطنية لإثبات الاقتصاد الوطني، وليست عملية تتعلق فقط بالقطاع الخاص وتمكينه من الإستفادة.

مشاكل برسم الحل

آخر التقارير الإقتصادية تؤثر إلى أداء جيد للاقتصاد الكويتي نتيجة إرتفاع أسعار النفط. فبالعام 2000 بلغ الناتج المحلي 11,6 مليار دينار (35 مليار دولار)، فيما سجل ميزان المدفوعات فائضاً قدره 4,5 مليارات دينار (نحو 14 مليار دولار)، إلا أن هذه المؤشرات لا تعكس بالطبع أداء الاقتصاد الكويتي من حيث القطاعات غير النفطية التي سجلت نتائج متواضعة نسبياً.

الخصخصة معقّلة

الخصخصة مفتاح حلّ للمشاكل التي يعاني منها الاقتصاد الكويتي، وهي بحسب ما يعرّفها المطيري: تحسين الإدارة وتعزيز المنافسة منعاً للإحتكار، لكن ليس للخصخصة في الكويت أم ولا أب. لا إرادة سياسية حقيقية بالخصخصة، والدليل أن قانون الخصخصة لا يزال موضع أخذ ورد في مجلس الأمة، ولسنا متأكدين من الصيغة النهائية التي سيفرضها نظراً للتعديلات الجارية عليه والتي قد تفرغه من مضمونه. قد يصدر القانون لكن مشوهاً.

هل غرفة التجارة والصناعة مع الخصخصة الشاملة؟ على ذلك يجيب المطيري: "نحن دولة مؤسسات وقانون، ولدينا بنية قانونية متقدمة على الصعيد التجارية والمالية والمؤسساتية، إضافة إلى كل الإمكانيات والموارد المالية والبشرية. كل ذلك يؤهلنا للإنتقال في كل المجالات واستعادة دورنا في المنطقة. لذا، الغرفة مع الخصخصة الشاملة حتى القطاع النفطي كي يديره القطاع الخاص بطريقة جيدة وفعالة.

تعني الخصخصة أيضاً تصدير القطاعات الإنتاجية وفتحها أمام الإستثمارات الأجنبية. ما يتطلب قانوناً للإستثمار الأجنبي يسمح بدخول الشركات العالمية إلى قطاع النفط الذي هو القطاع الأساسي في الاقتصاد الكويتي، والأكثر جاذبية للرساميل الأجنبية. وهنا تتعالى الأصوات المعارضة "بيع الثروة الوطنية للخارج". على ذلك يعلق المطيري: "إن هناك ارتباطاً إيجابياً بين الإستثمار الأجنبي والنمو الاقتصادي والتنمية عموماً. والدليل أن تنمية الصين في السنوات العشرين الأخيرة كانت من طريق الإستثمارات

د. عامر التميمي:

الكويت: الرؤية والدور



القطاع الخاص الكويتي إلى ثقافة مؤسساتية حديثة.

— قانون الضرائب الذي وضع العام 1955 قانون طائر للاستثمارات الأجنبية كون الضريبة على أرباح الشركات الأجنبية تصل إلى أكثر من 50 في المئة. هذا القانون وضع أصلاً للتعامل مع شركات النفط قبل تأميمها، وظلّ مستمراً حتى اليوم وجرى تعميمه على باقي الأنشطة التي تقوم بها الشركات الأجنبية.

— قانون العمل في القطاع الأهلي الذي لا يوفر الضمانات الكافية لحقوق العاملين، وبالتالي لا يشجع للمواطنين الكويتيين على العمل في القطاع الخاص. هذا القانون وضع منتصف الستينات للتعامل مع العمالة الوافدة، وعلى أساس أنه لا يمكن تصوّر أن يعمل الكويتيون في القطاع الخاص. الأمور تغيرت الآن والمطلوب تعديل القانون ليصبح أكثر عدالة وضماناً لحقوق العاملين، ولتشجيع الكويتي على العمل في القطاع الخاص.

— قاعدة صناعية مكلفة مع قيام صناعات غير اقتصادية وغير تنافسية إستراتيجيات من الأشكال المختلفة للدعم الحكومي. في هذا السياق، يقول التميمي أن بعض المؤسسات إستفادت من الأراضي التي خصصتها الدولة لتتمتع بالصناعة بمعدلات إيجار متهاونة، ومن القروض الميسرة التي وفرتها عبر بنك الكويت الصناعي، فأقامت تلك المؤسسات صناعات غير مجدية وغير قادرة على الإستمرار والمنافسة بقدراتها الذاتية ولا حاجة إقتصادية حقيقية للكويت فيها. هذه الصناعات التي عجزت حتى عن المنافسة بإنتاجها المالية وتحتلّ مساحات كبيرة من الأراضي وتستنزف قاعدة القروض الصناعية، باتت عبئاً كبيراً على الاقتصاد الكويتي.

رئيس الجمعية الاقتصادية الكويتية د. عامر التميمي يعدّ مجموعة من المشاكل البنوية في الاقتصاد الكويتي. المطلوب معالجتها في إطار خطة إقتصادية متماسكة ومقنعة تمكن الحكومة الدفاه عنها في مجلس الأمة وأمام الرأي العام. وهذه المشاكل هي: — إنخفاض القوى الشرائية نتيجة التضخّر

الديمقراطي الذي حصل بعد تحرير الكويت حيث تدعى تركيبة السكان الوافدين. — التضخّر الحاصل في هيكل أسعار الخدمات العامة وتزوّد المسؤولين في إجرءه ولو لخدمات طيفية في. وهذا يؤدي إلى هدر كبير في أموال الخزينة نتيجة دعم أسعار هذه الخدمات التي تبقى أسعاراً غير إقتصادية. — طبيعة الاقتصاد الربعية التي خلقت ثقافة سياسية واقتصادية مغايرة تكريس دور الدولة والإكثار عليها في كل شيء ليس فقط من قبل الأفراء، بل أيضاً من قبل مؤسسات القطاع الخاص الذي يعتاش على الإنفاق العام. وهذا يتطلب إعادة هيكلة الاقتصاد في ضوء صيغتين صنفين النقد الدولي والبنك الدولي القاضي بتحرير دور القطاع الخاص ورفع مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي، وتعديل سياسات الإنفاق وإلغاء أشكال الدعم المكثف وغير البرّز. — الاعتماد الكبير على العمالة الوافدة التي تشكّل نسبة 80 في المئة من القوى العاملة في الكويت، والتي هي بمعظمها (75 في المئة) عمالة هامشية متدنية التعليم والتأهيل والأجر.

المشكلة البنوية في القطاع الخاص حيث معظم المؤسسات مؤسسات صغيرة (5 إلى 6 عمال)، وأكثرها يعمل في المجالات الخدمية والتوزيعية والسلمية. ويقول التميمي أنه إذا أرادت الحكومة المضي في الإصلاح الاقتصادي وخصخصة المرافق والكهرباء والبنى التحتية والتعليم وغيره، لا يمكن الإعتماد على القطاع الخاص بتركيبته الحالية. المطلوب حصول عمليات دمج وتحالفات بين مؤسسات القطاع الخاص الكويتي، وعبر الحدود (Cross-border) مع شركات خليجية وعالية رافعة يتركبها مؤسسات محلية أو مشتركة فيها، وهذا يستوجب وضع التشريعات اللازمة، وتغيير ثقافة "البرّنس" العائلي التي يتسم بها

لعبت الكويت دور المركز التجاري والمالي في منطقة الخليج في حقبة الستينات، ومع إنغلاق الاقتصاد الكويتي وتجمّع دور القطاع الخاص، إنحسر هذا الدور وتراجع لصالح مراكز إقليمية أخرى في منطقة الخليج، دبي مركز التجارة والخدمات وتستعدّ للتزوّد مركز صناعة المعلومات، البحرين مركز الخدمات المالية وللصرفية الإسلامية ومصرفية الأوف شور (OffShore)، قطر مركز صناعة الغاز، السعودية مركز الصناعة في المنطقة وفي قسّمها الصناعات البتروكيميائية.

كل هذه الدول أخذت دورها الطبيعي على الخريطة الاقتصادية الخليجية، والأسؤال المطروح بجديّة، ماذا بقي للكويت وهل تأخرت عن اللحاق بشقيقاتها الخليجيات؟

يقول التميمي أن الكويت تتمتع بإمكانيات وأسمالية كبيرة، ومع وجود نظام مصري قوي ومتطوّر فيها، يمكن للكويت أن تصبح مركز الصناعة للمصرفية والمالية المتقدمة في الخليج شرط أن تتوجّه الصراف الكويتية نحو إقتصادات الحجم، وتدمج أو تقيم شرائكات استراتيجية مع إقتصادات الخليجية والعربية والعالمية. ويتطلّب ذلك بالطبع تحريراً كاملاً للقطاع المصرفي والسوق الكويت للأوراق المالية لزيادة عدد الشركات المدرجة فيها، كما يمكن تطوير صناعة تكرير النفط، فقبل الغزو، كانت الكويت تصدّر 50 في المئة من صادراتها النفطية مكرّرة، هذا بالإضافة إلى النظر بجديّة في مسألة الإنتتاح على الشركات النفطية العالمية في مجال إنتاج النفط الخام (Upstream)، كي تتمكّن الكويت من رفع مستوى الإنتاج من مليون برميل يومياً إلى 3 ملايين برميل، وهو هدف مؤسّسة البترول الكويتية منذ سنوات طويلة.

ويؤكّد التميمي على أن هناك مبررات إقتصادية لرفع الإنتاج النفطي في الكويت نتيجة تزايد الطلب على النفط في الأسواق العالمية بمروّاة توجّع إنخفاض القدرات الإنتاجية في كثير من الدول المنتجة للنفط، ويضيف أن تحسين حصة الكويت في السوق النفطية العالمية يتطلب إقامة علاقات استراتيجية مع الشركات النفطية العالمية القادرة على تأمين منافع للنفط الكويتي إلى الكثير من الأسواق الدولية. ■

WELCOME TO THE WORLD OF GOLDEN TULIP
THE GOLDEN TULIP WORLDWIDE

that meets your needs, for both business and leisure.



INTERNATIONAL STANDARDS, LOCAL FLAVOUR.

For your reservations please contact: +44 800 95 1000 (toll free)



EGYPT
Golden Tulip
Flamenco Hotel, Cairo



JORDAN
Golden Tulip
Grand Palace Hotel,
Amman



JORDAN
Golden Tulip Aqaba,
Aqaba



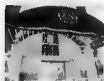
JORDAN
Golden Tulip
King's Way, Petra



JORDAN
Golden Tulip
Unw Dais Opening 2003



KUWAIT
Golden Tulip Messilah
Beach Hotel, Kuwait



SAUDI ARABIA
Golden Tulip
Andalusia - Riyadh



SAUDI ARABIA
Golden Tulip
Riyadh Palace Hotel



TUNISIA
Golden Tulip
Carthage Tunis, Carthage



UNITED ARAB EMIRATES
Golden Tulip
Doha Suites, Alau Dhabi



UNITED ARAB EMIRATES
Golden Tulip
Aeroplane, Dubai



UNITED ARAB EMIRATES
Golden Tulip
Century Dubai



WEBSITE
www.goldentulip.com
E MAIL
gtulipme@emirates.net.ae



DISCOVER THE DIFFERENCE DISCOVER GOLDEN TULIP WORLDWIDE



علي صالح الصالح

بمدير جديد وتشريعات متطورة بورصة البحرين تحتفل بمرور 12 عاماً

الألوية لجذب الاستثمارات

رئيس مجلس إدارة السوق وزير التجارة والصناعة علي الصالح يقول إن السمة الأساسية للجهود التي تبذلها السوق حالياً هو استكمال البنية التشريعية وخصوصاً تلك المتعلقة بفتح السوق على الاستثمار الخليجي والأجنبي. وهناك العديد من التشريعات التي تم إصدارها، ولا سيما مشروع قانون الشركات التجارية الجديد الذي يمثل أهم هذه التشريعات، حيث استهدف في الأساس تطوير البيئة التشريعية المحلية كي تكون مؤهلة لمواكبة المنافسة على جذب الاستثمارات المحلية والخليجية والأجنبية لصالح عملية تمويل أنشطة وقطاعات الاقتصاد الوطني عموماً، والتركيز على قطاع الشركات المساهمة العامة تحديداً وذلك من خلال الاهتمام بالأنماط والمعايير المنصوص عليها في

مضى 12 عاماً على تأسيس سوق البحرين للأوراق المالية التي أنشئت في أعقاب الانهيار الذي شهدته أسواق الأسهم في الكويت في مطلع الثمانينات ثم انتقلت إلى البحرين في منتصفها. ومنذ ذلك الوقت لا يزال التعامل في أسواق الأسهم الخليجية يطبعه الحذر والنفس قصير الأجل من قبل المستثمرين - بغض النظر عن الأساسيات المتعارف عليها - ما أثر عموماً على أداء هذه الأسواق خلال الأعوام الماضية.

هذا العام تحتفل سوق البحرين بذكرى تأسيسها بعد انتقال مقرها السابق الشيخ أحمد بن محمد آل خليفة إلى منصبه الجديد كمحافظ لمؤسسة نقد البحرين (البنك المركزي) وتعيين علي سلمان ثامر قائماً بأعمال مدير السوق، وهو الذي انضم إلى البورصة منذ بدء أعمالها العام 1989 وشغل عدداً من المناصب القيادية.

التشريعات العالمية المتقدمة. أما في ما يتعلق بالتشريعات الخاصة بالاستثمار الأجنبي التي أخذت حيزاً كبيراً من الاهتمام والتركيز نتيجة للمتغيرات الهائلة التي شهدتها لتشريعات الوطنية في غالبية الاقتصاديات العالمية بهذا الشأن، فتم إصدار للرسم بقانون الرقم 10 للعام 1999، والذي يُعتبر تنويعاً لمستوى الضغط الذي بلغته القاعدة التشريعية المحلية في هذا الضمار. وتم التعامل هذا القانون مع



بورصة البحرين

وستدين حكوميين وسنتين خاصين علاوة على 39 صندوقاً استثمارياً، ويتركز التداول بشكل رئيسي في الأسهم، ويبلغ متوسط التداول اليومي نحو 7.1 مليون دولار، كما ان نسبة الاسهم المتداولة من اجمالي الاسهم الصادرة يبلغ 9 في المئة.

الا ان السوق تشهد منذ تأسيسها نمواً متسارعاً حيث بلغ معدل النمو السنوي 83 في المئة خلال العامين 1990 و 2000. كما تدل (3) في الملة) الى الاتجاه نمو فتح السوق، وترتفع هاتان النسبتان الى 47 و 11 في المئة على التوالي في حالة الحصص من اجمالي ملكية الاسهم المدرجة. وشهد العام الماضي تراجعاً في مؤشر السوق بنسبة 18 في المئة خلال العام الماضي الا انه استطاع خلال الاسابيع الماضية استرجاع بعض خسائره حيث ارتفع خلال الاشهر الثلاثة الماضية بنسبة 7 في المئة.

وأضاف ثامر بأن الاستثمار في الاسهم البحرينية من مغر، مشيراً إلى أن العائد التقديري للاستثمار في الاسهم بلغ في المتوسط 6 في المئة، وهي نسبة أعلى من معدلات العائد السائدة على الودائع المصرفية.

وارتفع حجم التداول في السوق من 78 مليون سهم مغر، العام 1991 إلى 421 مليون سهم العام 2000 أي بزيادة نسبتها 440 في المئة. كما ارتفعت قيمة التداول خلال الفترة نفسها بنسبة 132 في المئة من 40 مليوناً إلى 93 مليون دينار (247 مليون دولار). وارتفع عدد الاسهم الصادرة بمقدار 2,6 مليار سهم 5,3 مليارات سهم الى 8,1 مليارات سهم خلال الفترة نفسها. أما القيمة السوقية للأسهم فقد ارتفعت بنسبة 49 في المئة من 2,5 مليار دولار العام 1991 الى 6,6 مليارات دولار العام 2000.

ويرى ثامر ان هذا الاداء والتطورات الجاري خاضها الى جانب الاداء الجيد للشركات المساهمة المدرجة في السوق ومستوى ربحية الاستثمار في أسهم هذه الشركات، ويأتي العرض الجيد للقطاع الخاص المحلي وبالتحديد والقطاع الخاص الخليجي والأجنبي عموماً لاستثمار موارده وأمواله بصور آمنة خصوصاً وأن السوق عبر جميع مراحلها الماضية وتجاربها ستسجل تجربة سلبية على الرغم من تعرض المنطقة خلال الفترة الماضية إلى العديد من الأزمات والمصاعب. ■

للشركات المدرجة للسندات كشرط من شروط إدراج هذه السندات فيها.

كما تم التأكيد ضمن الخطة الاستراتيجية للسوق على ضرورة الالتزام في كافة أوجه عمل واختصاصات السوق وقطاع رأس المال في البحرين عموماً، بالمعايير والمتطلبات الدولية. وقد تم التأكيد بصورة استثنائية على ضرورة الالتزام بهذه المعايير ضمن البيئة الداخلية للسوق وقطاع رأس المال.



علي سلمان ثامر

سوق سريعة النمو

حول مسيرة السوق خلال الفترة الماضية يقول القائم بأعمال مدير السوق علي سلمان ثامر أن بورصة البحرين لا تزال تعتبر صغيرة الحجم نسبياً حيث يبلغ عدد الشركات المدرجة أسهمها 42 شركة

الاستثمار الاجنبي سواء من حيث التملك أو التداول كعامله مع الاستثمار المحلي من دون أي تمييز في الحقوق أو التفرقات باستثناء تحديده لنسبة أولية تصل إلى 49 في المئة من رؤوس أموال الشركات المساهمة العامة بالنسبة لتملك وتداول أسهم هذه الشركات من قبل المستثمرين الاجانب غير الخليجيين الذين سمح لهم هذا القانون بتملك وتداول نسبة تصل إلى 100 في المئة من أسهم الشركات المذكورة. وأعطى هذا القانون الصلاحيات لمؤيز التجارة في رفع حجم الاستثمار الاجنبي غير الخليجي إلى مستوى يتجاوز نسبة 49 في المئة، إن رأى في ذلك مصلحة للاقتصاد الوطني. كما أن البورصة ركزت خلال الفترة الماضية على وضع معايير للإشراف والرقابة. إن أهم تطور يمكن الإشارة إليه هنا في هذا المجال هو مشروع معايير الإفصاح الذي انتهت السوق من إعداده والذي سيورسي معايير معتمدة للإفصاح من قبل جميع الأطراف ذات العلاقة بالاستثمار في الأوراق والأدوات والمشتقات المالية سواء من قبل الشركة أو الجهة المسترة، أو شركات الوساطة في السوق، أو للمستثمرين أنفسهم أو من قبل السوق ذاتها والتي صيغت جميعها وفق أحدث المعايير المتبعة في الأسواق المالية المتقدمة أو من قبل المنظمات الدولية المتخصصة كمعظمة الايسكو (IOSCO) مثلاً، والمتوقع أن هذه المعايير عند صدورها في المستقبل القريب ستضع السوق في موقع متفرد ومميز إقليمي على الأقل. كذلك فإن السوق ستفرض في المستقبل القريب شروط توفّر تقارير التصنيف الائتماني بالنسبة

لوائح أساسية للشركات المدرجة في بورصة البحرين

(الف دينار بحريني)

	1998	1999	2000
رأس المال المدفوع	1,167,750	1,192,115	1,368,422
إجمالي حقوق المساهمين	2,090,989	2,130,527	2,204,394
إجمالي الموجودات	15,682,542	15,674,792	17,676,412
الأرباح السنوية الصافية	183,377	197,273	163,819
نسبة العائد على حقوق المساهمين (%)	8.77	9.22	7.43
إجمالي القيمة السوقية	2,514,410	2,672,697	2,493,498
العائد على السهم (د.ب.)	0.029	0.031	0.021
الأرباح للوزنة للسهم (%)	7.62	9.50	9.48
القيمة الدفترية للسهم (د.ب.)	0.326	0.333	0.285
نسبة القيمة السوقية إلى القيمة الدفترية	1.21	1.26	1.12



عبد القادر باجمال

الاقتصاد اليمني:

مؤشرات جيدة للاستثمار والنمو

■ جهود للإصلاح وتنويع مصادر الدخل
عمليات الخصخصة على راس الأولويات

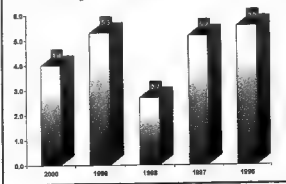


برلين - إبراهيم محمد

شهد الاقتصاد اليمني خلال العام الماضي تحسناً على أكثر من صعيد. وبرز ذلك في استقرار أسعار العملة المحلية تجاه الدولار الأمريكي الذي راح سعره بين 160 إلى 165 ريال يمني، وبالإضافة إلى تراجع العجز في الميزانية تم التمكن من حصر معدل التضخم بحدود 11 في المئة. وعلى الرغم من الصعوبات التي واجهها القطاع السياحي بسبب بعض أعمال الخطف لسياح أجانب حقق الناتج المحلي الإجمالي نمواً بمعدل 4 في المئة. ولا تعود أسباب تحقيق هذا المعدل الجيد إلى الارتفاع الذي شهدته أسعار النفط الخام كونه يشكل العمود الفقري للصناعات اليمنية وحسب، فهو يعكس أيضاً النجاح الذي حققته سياسة الإصلاح

الاقتصادي التي عرفت زخماً أقوى منذ أواسط العقد الماضي، وركزت هذه السياسة خلال السنوات القليلة الماضية على تصحيح أوضاع المالية والقيام بعمليات خصخصة لمعظم مؤسسات القطاع العام في الجالين

معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي (%)



المصدر: المؤسسات الرسمية اليمنية

الصناعي والخدمي، ومع تشكيل حكومة جديدة برئاسة وزير الخارجية السابق عبد القادر باجمال وعضوية طاقم في غالبيتها من التكنوقراطيين سيخضع الإصلاح طابعاً أكثر شمولية ليطال القضاء والتعليم والإدارة والأمن. وهذا ما أكد عليه الرئيس اليمني علي عبدالله صالح في حديثه التوجيهي الأول للحكومة الجديدة أوائل نيسان/أبريل الماضي، ومن شأن توسيع جبهة الإصلاح أن يساعد على تعزيز فرص الاستقرار والنمو في مختلف القطاعات والمناطق. ويبرز من بينها منطقة عدن الحرة بمساحة 14,25 مليون متر مربع وتجهيز كلفته نحو 580 مليون دولار أميركي.

غير النفط والغاز

قبل سنوات ليست بالبعيدة لم يكن النفط يلعب دوراً في الاقتصاد

وصناعة الأدوية والخطوط الجوية اليمنية، ومن أجل تهيئة الإطار الأنسب لذلك قامت هيئة الاستثمار العامة مؤخراً بتبسيط الإجراءات البيروقراطية اللازمة لإنجاز المعاملات، كما سمحت للمستثمرين الأجانب بتملك العقارات وتحويل أرباحهم إلى خارج البلاد، ويعلق اليمن أهمية كبيرة على دور منطقة عدن الحرة في تنويع مصادر الدخل بسبب موقعها الاستراتيجي الذي يؤهلها للمحيط بدور مركز خدمي وصناعي بين أفريقيا والشرق الأوسط، ويبيد المسؤولون اليمنيون اهتماماً خاصاً بتشجيع الشركات الألمانية على الاستثمار هناك.

العلاقات اليمنية - الألمانية

تعتبر ألمانيا شريكاً مهماً لليمن في جهوده الرامية لتنمية الاقتصاد وموارده، فالمعتمد من الشركات الألمانية وعلى رأسها سيمزن تساهم بشكل فعال في إقامة وتصديق مشاريع الطاقة والاتصالات والنقل وغيرها، وتقدم الحكومة الألمانية دعماً ملموساً لتحديث القطاع الإداري، كما أن السليح الألمان في طليعة السياح

الأجانب، ومن جهة أخرى شهد للتبادل التجاري نمواً ملحوظاً خلال السنوات القليلة الماضية، فقد بلغت قيمة الصادرات الألمانية إلى اليمن 182,5 مليون مارك ألماني خلال العام الماضي مقابل 164,8 مليون مارك ألماني 1999، أي بزيادة 10,7 في المئة، وحقت واردات ألمانيا منه زيادة بنسبة 32,4 على 500 في المئة، من نحو 9 ملايين مارك ألماني 1999 إلى 70,3 مليون مارك ألماني 2000، ويقتصر هذه الزيادة ارتفاع أسعار الصادرات النفطية اليمنية بالدرجة الأولى، وعلى عكس الصادرات اليمنية التي هي في معظمها نخب خام ومواد أولية فإن ميزانيتها الألمانية من المنتجات ذات القيمة المضافة العالية، ويأتي على رأسها الآلات التي تشكل 26 في المئة من مجمل صادرات ألمانيا إلى اليمن، ويليهما وسائل النقل والأجهزة الإلكترونية والمنتجات الكيماوية بنسبة 15 في المئة لكل منها، وتشكل التجهيزات الدقيقة واللوازم الغذائية

النسبة الباقية. ■

مدينة عدن الحرة

كانت مدينة عدن حتى ستينات القرن الماضي واحدة من أهم المراكز التجارية في آسيا وإفريقيا، وساعد على ذلك مرفأها الذي احتل المرتبة الثانية في العالم بعد مرفأ نيويورك، ومع تعاظم دور هونغ كونغ وشرق وغرب أفريقيا، وما تبعها آنذاك تراجع دور المرفأ والمدينة معاً، وبعد إعادة التوحيد أعطت الحكومات اليمنية أهمية كبيرة لإعادة هذا الدور إلى سابقه، ولتحقيق ذلك بالإعلان عن تحويل المدينة ومحيطها إلى منطقة تجارية حرة اعتباراً من 25 أيار/مايو 2000، وسبق ذلك إنجاز المرحلة الأولى من تحديث وتشغيل مشروع مصيف الحاويات، ويتم العمل حالياً على تنفيذ خطة لتطوير المنطقة على أربعة مراحل تتضمن إقامة العديد من المشاريع الكبيرة، ويبرز من بينها في المرحلة الأولى إنشاء مرفأ خاص بالحاويات وبناء محطة للطاقة وأخرى لمعالجة المياه الملوثة، وتشمل المرحلة الثانية إقامة منطقة صناعية وتوسيع مصفاة نفط عدن، وخلال المرحلة الثالثة سيتم توسيع مطار عدن الدولي وبناء مصفاة نفط جديدة ومصيف لتصدير النفط ومشفاة، أما المرحلة الرابعة فتتضمن بناء محطة طاقة جديدة ولثانية لمعالجة المياه الملوثة، وكذا نصيب القطاع الخاص بنحو 77 في المئة من مجمل استثمارات مشاريع المنطقة على أن تتولى الدولة اليمنية تأمين الحصص المتبقية، وتقدم المنطقة للمستثمرين مزايا وتسهيلات متنوعة، ومن بينها إعفاء الضريبة والتجهيزات للصناعات منها والمستوردة إليها من كل أنواع الضرائب والرسوم لمدة 15 سنة، وتعمل أجور ورواتب غير المقيمين من ضرائب الدخل إضافة على حرية تحويلها إلى الخارج، ولا توجد أية عوائق على تحويل رؤوس الأموال الأخرى بين المنطقة المذكورة والمناطق الحرة الأخرى أو بينها وبين الخارج.

ويتم البحث عن مؤلّين لتحديث مصفاة نفط عدن، كما فتح الاستثمار في قطاع الغاز أمام الاستثمارات الأجنبية، ويتم تشجيع المستثمرين للمشاركة في إقامة وتشغيل مشاريع البنية التحتية والطاقة والاتصالات وغيرها، وهذا ما يغسر تكثيف الجهود الرامية لدفع عمليات الخصخصة بحيث تشمل قطاعات أساسية إضافية كالأمن

اليمني، ولكن الوضع تغير جذرياً خلال السنوات القليلة الماضية عندما بدأ الإنتاج والتصدير الذي تصل طاقته الحالية إلى 5,7 مليون برميل شهرياً، وخلال العام الماضي بلغت حصة الصادرات النفطية اليمنية 1,8 مليار دولار أمريكي، أي نحو 4 أمثال هذه الحصة خلال العام 1998، ومع تزايد أهمية النفط تزايدت أهمية القطاع الصناعي الذي تقدر حصته في الناتج المحلي الإجمالي بنحو 42 في المئة، غير أن ذلك لا يعكس درجة تصنيع عالية لأن نصيب الصناعة التحويلية في هذا الناتج لا يزيد على 7 في المئة، وتساوم التجارة والخدمات بنسبة 38 في المئة، أما القطاع الزراعي فيساهم بنحو 20 في المئة تقريباً، وإلى جانب النفط الخام تعتبر الأنسجة والجلود واللوازم الغذائية أهم للمنتجات اليمنية، وتنطوي تركيبة الاقتصاد اليمني هذه على حقيقة أن هناك فرص استثمار في مختلف القطاعات ولا يقتصر ذلك على مشاريع البنية التحتية واستخراج وتكرير النفط ومعالجة الغاز، حيث كثر الحديث مؤخراً عن اكتشافات جديدة ومهمة.

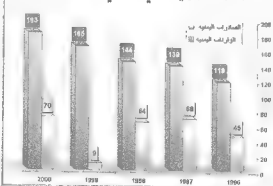
فالقطاع السياحي اليمني يملك مقومات ضخمة عماها حضارة عريقة وجغرافيا تضم بالإضافة إلى الجبال والصحراء شواطئ مزارمية ونظيفة، وتحتوي المدن والمواقع الأثرية على تحف وفنون معمارية نادرة، ومن جهة أخرى تتوافر في اليمن إمكانات إقامة صناعات تحويلية متنوعة، ويديم هذه الإمكانيات سوق كبيرة بلغ عدد مستهلكيها أكثر من 17,4 مليوناً

العام 2000، وبالنسبة للمواد الأولية والأيدي العاملة فهي متوفرة بميزات تعكس القدرة على المنافسة، ويبرز ذلك في المشاريع الصناعية ومشروعات تصنيع الثروة السمكية والفواكه والنضار والفلن والحبوب.

تنويع مصادر الدخل

انطلاقاً من فرص الاستثمار المتنوعة تركز الحكومة اليمنية جهودها على تنويع مصادر الدخل بغية التخفيف من الاعتماد على النفط الخام، وفي هذا الإطار تم التخطيط لبناء مصفاة نفط جديدة

التبادل التجاري الألماني اليمني (مليون مارك)



المصدر: وزارة الاقتصاد والتكنولوجيا الألمانية

الامير عبد الله يزور برلين

حث الشركات الألمانية على الاستثمار في المملكة

برلين - إبراهيم محمد

قام الأمير عبد الله بن عبد العزيز آل سعود نائب رئيس مجلس الوزراء ، رئيس الحرس الوطني وولي عهد المملكة العربية السعودية ، برفاقه وفد سياسي واقتصادي كبير، بزيارة رسمية لألمانيا خلال الفترة من 6 وحتى 8 حزيران/يونيو الماضي. وكان من أبرز محطاتها اللقاء مع المستشار كير هارد شرويدر والرئيس الألماني يوهانس راو. وتوجت الزيارة على الصعيد الاقتصادي بزيارة دار الاقتصاد الألماني (مركز أبحاث الصناعات الألمانية واتحاد غرف التجارة والصناعة الألماني) الذي يعتبر أحد أهم مراكز صنع السياسة الاقتصادية في ألمانيا، إن لم يكن أهمها على الإطلاق. وفي الدار المذكور استقبل الأمير وصحبه من قبل كبار المسؤولين ورجال الأعمال الألمان يتقدمهم الدكتور فيرنر مولر وزير الاقتصاد والتكنولوجيا الاتحادي والمختار ارنه اوتكر نائب رئيس اتحاد الصناعات الذي ألقى كلمة ترحيب وصف فيها المملكة بأنها "دولة رائعة" متعددة الثروات وتلعب دوراً بارزاً في حفظ الاستقرار الإقليمي والدولي. وأضاف "إن ذلك يترجم من خلال دعمها لجهود السلام وسياساتها النشطة المتوازنة ومساعداتها للبلدان الفقيرة". ولقى الأمير عبد الله كلمة ذكر فيها أن المملكة تشعر دائماً بمسؤولياتها تجاه

الاقتصاد العالمي من خلال سياساتها النفطية التي تحرص على تحقيق مصالح المنتجين والمستهلكين. ودعا الدول الصناعية للقيام بدورها على هذا الصعيد داعياً إياها للحد من الضرائب العالية التي تفرضها على المستثمرين النقطية، وركز على قوة العلاقات الثنائية بين البلدين وأهمية تعزيزها. واعتبر أن هذه العلاقات وصلت إلى مستوى يبعث على الرضا بشكل عام، غير أنها ما تزال دون الإمكانيات للتوفرة على الصعيد الاقتصادي. وفي ضوء ذلك دعا رجال الأعمال والشركات الألمانية إلى عدم تفويت فرص الاستثمار التي أصبحت متوفرة أكثر من أي وقت مضى بفضل مناخ الاستثمار الجديد الذي توج بصور قانون الاستثمار الأجنبي الذي أعطى للمستثمرين الأجانب المزيد من التسهيلات الضريبية والمالية وغيرها. وتقوم المجالس والهيئات المتخصصة وعلى رأسها المجلس الاقتصادي الأعلى والهيئة العامة للاستثمار بمتابعة الجهود الرامية لتحسينه بشكل متواصل. وأوضح أن السياسة الاقتصادية لبلاده تركز على تشجيع أنشطة القطاع الخاص بحيث يقتصر دور الدولة لاحقاً على المهام الإشرافية. وأضاف أن الإصلاحات الاقتصادية تشمل بالإضافة إلى إعادة هيكلة الفروع الاقتصادية تحديث الإدارات الحكومية على مختلف المستويات. وتحدث في اللقاء وزير الاقتصاد والتكنولوجيا

الألماني الدكتور فيرنر مولر الذي أثنى على جهود المملكة لتعزيز السلام ودفع عملية التنمية. ومدح الدور الذي يقوم به الأمير على هذا الصعيد. كما ذكر أن الاقتصاد الألماني تلقى بتفاؤل وإيجابية صدور التشريعات الاستثمارية التي فتحت آفاق استثمار رحيبة أمام للمستثمرين الأجانب.

وتأتي زيارة الأمير عبدالله إلى برلين في الوقت الذي تتطور العلاقات السعودية الألمانية بشكل مطرد. وبفضل ذلك أصبحت لألمانيا أهم شريك تجاري للمملكة بعد الولايات المتحدة واليابان وبريطانيا. فقد وصلت قيمة التبادل التجاري بينهما إلى أكثر من 7,3 مليارات مارك خلال العام الماضي مقابل نحو 5,6 مليارات مارك خلال العام 1999. وتزيد قيمة الواردات السعودية من ألمانيا على قيمة صادراتها منها بماثر من الضعف. فقد سجلت الأولى على سبيل المثال نحو 5,2 مليارات مارك خلال العام الماضي مقابل ما يقارب 2,1 مليار مارك العام 1999 (انظر الجدول). وتبعب المملكة لألمانيا مادة النفط الخام بالدرجة الأولى وتشتري منها الآلات والتجهيزات المختلفة ووسائل النقل بشكل رئيسي. وعلى غير العلاقات التجارية ما يزال النشاط الاستثماري للجاناب محدوداً. فاخر العمليات تزل على أن عدد المشاريع المشتركة ما يزال أقل من 100 والفني الذي يتم من خلال المؤسسة الألمانية للتعاون التقني. وتقوم الأخيرة بتقديم الاستشارات والخبرات المدفوعة في مجالات عدة أبرزها التأهيل المهني. وتزداد أهمية التعاون الصحي سيما على صعيد تجهيز المؤسسات الصحية وتأهيل الكوادر اللازمة لتضفيها. ■

التبادل التجاري السعودي الألماني خلال الفترة من 1995 وحتى العام 2000 (مليون مارك ألماني)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
الصادرات السعودية	1251	1406	1511	1021	1204	2159
الواردات السعودية	3545	3843	3675	4231	4374	5159
المجموع	4796	5249	5186	5252	5578	7318

المصدر: وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية الاتحادية

فنادق روتانا...

تجعل من مناسباتكم

احتفالات لا تنسى

تمتلك فنادق روتانا كامل القومات لتنظيم
الحفلات والاعراس الساححة فهي تحتوي
في أرجائها على قاعات تتسع لأكثر من
١٠٠٠ شخص، كما تقدم أفضل
التسهيلات وأرقى الخدمات بأدق
تفاصيلها لنجعل من مناسباتكم
احتفالات عامرة بالأفراح.



وزير الطاقة والصناعة القطري العطية: قطر المركز الإقليمي لصناعة الغاز

تعيش قطر حالياً عصر فورة الغاز على غرار الفورة النفطية التي شهدتها دول الخليج في السبعينات والتي شكلت رافعة النهوض الاقتصادي والتنمية فيها. مع هذه الفورة، تتطلع قطر لأن تصبح المركز الإقليمي لصناعة الغاز. هكذا تتخطى قطر إلى دورها في المنطقة بموازاة ترشيح دول الإمارات ودبي تصديداً كمركز للتجارة والخدمات، والبحرين كمركز للصناعة المصرفية والمالية الإسلامية، والسعودية كقوة اقتصادية نفطية صناعية، وكذلك الكويت التي تتطلع إلى استعادة دورها كمركز للتجارة في المنطقة مع "الثلاث الذهبي": الكويت وإيران

■ قامت الحكومة القطرية باستثمارات ضخمة لاستكمال وتحديث البنية التحتية لقطاعي النفط والغاز: أين تركّزت هذه الاستثمارات؟ وما هي المراحل التي قطعتها خطة تحديث وتطوير القطاعين؟ وما هي المراحل المقبلة؟

□ بالنسبة لقطاع الغاز، كانت معظم هذه الاستثمارات في تطوير حقول الشمال من حيث الدراسات الجيولوجية والخاصة بدراسة التكمين وما تبعها من عمل قاعدة بيانات متكاملة قائمة على أحدث ما وصلت إليه تكنولوجيا الكمبيوتر في مجال هذه الدراسات، ومن ثم في حفر الآبار وبناء المنصات البحرية اللازمة للإنتاج والمعالجة المبدئية للغاز وما يتبعها من أنابيب لتوصيل الغاز من الحقول إلى مدينة رأس لغان حيث تتم المعالجة والتصدير. ينكر أن الدولة (من خلال قطر للبترول) استثمرت ما يزيد على المليار دولار في منشآت مدينة رأس لغان الصناعية وبالأداء الليناء الضخم فيها، ما يغطي سعة التصدير المطلوبة إلى نهاية هذا العقد، أي عند الوصول إلى هدف تصدير 30 مليون طن من الغاز المسيل سنوياً.

وبالنسبة لقطاع النفط، وأعلنت شركة قطر للبترول بالتعاون مع الشركات الأجنبية العاملة في قطر على تطوير وتحديث المنشآت الخاصة بزيادة قدرة البلاد على إنتاج النفط وكذلك تكريره.

وعلى سبيل المثال، حتى حقول دخان ومدينة دخان خطياً بتصليب لا بأس به من استثمارات وإنفاقات شركة قطر للبترول خلال السنوات الماضية، الأمر الذي أتاح لنا في قطر للبترول أن ننتج من هذا الحقل بصفة كبيرة ومن دون مواشق أو اختناقات في القدرة الإنتاجية خلال السنة والنصف الأخيرة مستغلين بذلك فرصة ارتفاع الأسعار بما عاد على البلاد بعوائد مجزية جداً، والتي ما كانت لتحقق لولا بعد النظر والاستثمارات في مواصلة تطوير هذا الحقل حتى خلال السنوات التي شهدت انخفاضاً في الأسعار والإنتاج.

وأما عن السؤال عن أين تركّزت هذه الاستثمارات من الناحية الجغرافية، فقد تركّز الكثير من هذه الاستثمارات في البنية التحتية في كل من مدينة رأس لغان، مدينة مسعيد، ومدين خان، بالإضافة طبعاً إلى ما يربط هذه المدن مع النوحة وأبو غنطاس من أنابيب ومنشآت خاصة بنقل وتوزيع الغاز والطرق وغيرها من منشآت البنية التحتية. ولا زالت قطر للبترول تستثمر في هذه المناطق لتهيئة أفضل الفرص لاجتذاب الشركات العالمية لإقامة مشاريع صناعية ضخمة في هذه المدن الصناعية، بالإضافة إلى توفير التكاليف على هذه الصناعات، ومثال على ذلك مشروع شبكة ماء التبريد المشتركة في مدينة رأس لغان الصناعية، وسينجز

المشروع في العام 2003.

■ يعتبر قطاع الغاز في الخليج عموماً وفي قطر خصوصاً من القطاعات الرئيسية الجاذبة للاستثمارات الأجنبية. من هم حلفاء قطر الاستراتيجيون من الشركات العالمية وما هو حجم الاستثمارات الأجنبية للقطاعين؟

□ يعتبر قطاع الغاز خصوصاً في دولة قطر من الركائز الرئيسية الداعمة للاقتصاد الوطني وستزداد أهمية هذا القطاع الحيوي مستقبلاً. لذا فإننا نحدد مسبقاً معايير اختيار الشريك الأجنبي في تطوير هذا القطاع (وفي باقي قطاعات الصناعة النفطية والغاز) وتتمثل هذه المعايير في تراكم الخبرة في مجالات التكنولوجيا والمالي والقدرة التكنولوجية والتسويق وحين فخورون في سجلنا في هذا المجال حيث استطعنا أن نجذب خبرة كبرى الشركات العالمية العاملة في قطاع الغاز المسيل مثل اكسون موبيل وتوتال وغيرهما...

إن حجم الاستثمارات للقطاع لكافة قطاعات النفط والغاز في دولة قطر خلال الفترة 2001-2005 تبلغ نحو 60 مليار ريال قطري تكون استثمارات قطر المباشرة منها 18 في المئة والباقي يوفرها الشركاء الأجانب والمؤسسات المالية الأجنبية.

وتتجسّد صيغ التعاون بين المؤسسات والشركاء الأجانب في نوعين أساسيين من

والعراق مستقبلاً.

ملاحم الدور القطري هذا بدأت بالبروز مع المشروع – الرؤيا المتمثل بإنشاء شبكة الغاز في دول مجلس التعاون انطلاقاً من قطر عبر مجموعة مشاريع أهمها حتى الآن مشروع “الدولفين”.

بداية غيث “الدولفين” كانت مع توقيع قطر للبترول ومجموعة المبادلة الإماراتية مؤخراً على مشروع “دولفين” الذي يتضمّن تزويد الإمارات وعمان بـ 2000 مليون قدم مكعب من الغاز القطري يوميًا، كما تجري قطر مباحثات مركزة لتزويد الكويت بالغاز، هذا بالإضافة إلى توسيع دور قطر عالمياً. أبرز الخطوات على هذا الصعيد مشروع المشاركة بين قطر للبترول وشركة ساسل في جنوب أفريقيا لتحويل الغاز القطري إلى سواحل نغية نظيفة وصديقة للبيئة. ويستهدف هذا المشروع أسواق الدول الصناعية مثل اليابان وأوروبا الغربية.

ويعتبر قطاع النفط والغاز القطري قناة رئيسية للاستثمارات الأجنبية، إذ من المتوقع أن تصل

الاتفاقيات وهما اتفاقيات المشاركة والاتفاقيات مقاسمة الإنتاج.

■ تخضع الاستثمارات الأجنبية في قطاعي النفط والغاز لقانون الاستثمار الأجنبي في قطر، أم هناك شروط وحوافز إضافية لا يهذين القطاعين من خصوصيات ومزايا؟

■ بالطبع تخضع الاستثمارات الأجنبية في قطاعي النفط والغاز لقانون الاستثمار الأجنبي في قطر لأنه ليس في قانون الاستثمار أو يقيّد أو يعيق قيام هذه الصناعات أو غيرها، بينما الحوافز والإعفاءات المختلفة التي تقدمها الدولة تكون حسب حجم وأهمية المشروع للبلاذ بما في ذلك السماح بملكية أجنبية كاملة من خلال موسوم أميرى، كما أن الدولة بقيادة أمير البلاد تحصر على تشجيع الصناعات التي تخضع مستقر البلاد الصناعي، كما تضمنون أننا في قطر للبترول توفر لثل هذه الصناعات أسعاراً معقولة جداً للغاز الطبيعي والذي يشكل اللقيم الأساسي لكثير من الصناعات البتروكيمياية، وهذا طبعاً بالإضافة إلى الحوافز الأخرى مثل سعر الكهرباء التنافسي وغيرها التي توفرها الدولة كما ذكرنا.

■ هل تنوي قطر خصخصة قطاع الغاز جزئياً من خلال طرح مصانع التسييل ونقل الغاز والمشاريع المكتملة لتوليد الطاقة، تحلية

الاستثمارات في هذا القطاع خلال فترة 2001-2005 إلى 60 مليار ريال قطري (نحو 17 مليار دولار)، 18 في المئة منها استثمارات قطرية مباشرة والباقي يأتي من الشركاء الأجانب والمؤسسات الممولة العالمية.

في هذا المجال، تلعب المخصصة دوراً حيوياً في إنجاز المشاريع المكتملة والمرتبطة بالغاز، مشاريع توليد الطاقة وتحلية المياه والصناعات البتروكيمياية. فالحكومة القطرية ستفقد المجال أمام الشركات الخاصة القطرية والعربية والعالمية للمشاركة في هذه المشاريع مع إعطائها الحوافز والضمانات اللازمة في إطار قانون الاستثمار الجديد، كما تسعى الحكومة القطرية، في إطار سياسة تنوع مصادر الدخل، إلى تعزيز الصناعات الصغيرة والمتوسطة لتحقيق التنمية الشاملة والمستدامة.

“الاقتصاد والأعمال” التقت وزير الطاقة والصناعة والكهرباء والماء في قطر ورئيس مجلس إدارة قطر للبترول عبد الله بن حمد العطية في جولة أفق شاملة حول آخر التطورات في قطر. وهذا الحوار:

الأهمية من حيث عمل وإدارة العقد تأخذ بالشروع، وهذا دور يضمن أن الدولة تأخذ أفضل الحوافز على الغاز بأفضل الشروط، إضافة طبعاً إلى التأكد من سلامة حفل الشعال.

أما عن فتح المجال في مشاريع النفط والغاز أمام الشركات القطرية، فهذا أيضاً حاصل ومثال على ذلك مشروع مصهر الألمنيوم، والذي تقوم الآن شركة قطرية بدراسته كمحلة تصبّق لتنفيذ المشروع، علماً بأن تكلفة هذا المشروع قد تصل إلى مليار دولار أو يزيد. وهذا المشروع وإن كان لا يفتح مشروعاً بتروكيمياياً إلا أن أهم عوامل نجاحه هو توفير الغاز بسعر جذاب، ما يوفر طاقة كهربائية بسعر منافس تسمح بنجاح هذا المشروع.

أما عن السؤال بخصوص توليد الطاقة الكهربائية فإن شركة قطر للكهرباء والماء، والتي ستمتلك كافة محطات توليد الكهرباء في أبو قنفاس، مثال على رغبة الدولة في فتح هذا المجال أمام القطاع الخاص، وكذلك مشروع توليد الكهرباء في مدينة رأس لخان الصناعية، والمعروف بـ IPP، حيث سيكون فيه مشاركة أجنبية.

يذكر أن سياسة قطر تقتضي عدم تخصيص قطاعات النفط والغاز بالكامل وذلك لأن هذه الصناعات هي عصب الاقتصاد الرئيسي ويجب أن تحافظ الدولة

المياه، صناعة البتروكيميايات، أمام الشركات الخاصة القطرية والعالية؟

■ من حيث البدء فإن دولة قطر وبوجه من أمير البلاد هي من أكثر الدول في المنطقة انتفاعاً وتشجيعاً للقطاع الخاص ولتشجيع الاستثمارات الخارجية في البلاد بما يعود في النهاية بالنفع العظيم على المواطنين. الدولة تقيم كل مشروع على حده وتتعامل معه بما يضمن تعظيم مصلحة الدولة ومن منطلق تجاري براغماتي بحث، بمعنى أن الهدف ليس التخصيص فقط من أجل الشخص.

ومن الأمثلة على المشاريع العملاقة في مجال النفط والغاز التي اتاحتها الدولة للشركات الأجنبية، مشروع غاز الدولفين وهو مشروع ستقوم به مجموعة الباليات في مجال الإمارات بالشراكة مع شركة ألباكتان وتوالت الفرنسية وإن تكون قطر للبترول شريكاً فيه بمعنى امتلاك نسبة من أسهم الدولفين (كما هو حالها في شركة قطر غاز ورأس غاز) طبعاً ستقتضي الصناعات البتروكيمياية (كما هو حالها في شركة البتروكيميايات) من الغاز الذي ستقوم الشركة الأجنبية (المكونة من الشركاء السابق ذكرهم) بإنتاجه من حق غاز الشمال وذلك من خلال عقد مشاركة في الإنتاج مع قطر للبترول (Sharing Agreement Production).

هذا لا يعني أنه لن يكون لقطر للبترول دور في هذا المشروع بل أن دورها هو غايته

كما وأن خلال مشروع الدولفين يمكن تزويد سلطنة عمان بالغاز، ونحن نأمل أن يصل الغاز القطري مستقبلاً إلى كافة دول مجلس التعاون الخليجي لما في ذلك من منفعة مشتركة وتعزيز أسس التعاون الأخوية القائمة حالياً.

■ **تم التوقيع بالأحرف الأولى على اتفاقية المشروع المشترك بين قطر للبترول وشركة ساسول الجنوب أفريقية لتحويل الغاز، ماذا تضمن الاتفاق؟ وما هو حجم الاستثمارات المطلوبة لتحويل الغاز ونقله؟ وما هي الأسواق المستهدفة؟**

■ إن مشروع تحويل الغاز إلى سواحل نطقة نطقة هو مشروع مشاركة بين قطر للبترول (51 في المئة) وشركة ساسول جنوب أفريقيا (49 في المئة) ويعتبر من المشاريع الرائدة عالمياً في هذا المجال وذات تكنولوجيا متطورة ومعقدة حيث أن منتجات هذا المشروع تلبي أقصى المواصفات البيئية العالمية، يتضمن المشروع إنشاء مجمع لتحويل نحو 300 مليون قدم مكعب من الغاز إلى 34 ألف برميل من منتجات الديزل والنفط والغاز السائل، المشروع بكلفة 800 مليون دولار ويستهدف أسواق الدول الصناعية المتطورة مثل اليابان وأوروبا الغربية.

■ **حكي في السابق عن مشروع لتزويد لبنان وسورية والأردن وغيره بالغاز**

الإماراتية (مشروع دولفين) يشمل تعاظم الطرفين على الشروط التجارية والمالية والتسويقية وتوصيف المشروع إضافة إلى الشروط الأخرى في اتفاقية مقاسمة الإنتاج التي من المأمّل توقيعها في المستقبل القريب. إن مشروع الدولفين يتضمن تطوير منطقة في حقل الشمال العملاق لإنتاج وتصدير 2000 مليون قدم مكعب/ يوم من الغاز إلى دولة الإمارات العربية المتحدة وعمان، إضافة إلى باقي المنتجات الأخرى مثل المكثفات وسوائل الغاز والكبريت وغاز الإيثان (الذي سيستخدم داخل قطر لمشاريع البتروكيمياويات). الكلفة التقديرية للمشروع نحو ملياري دولار وسيتم تسويق كامل حصة المؤسسة وحصة مجموعة النابطة من كافة المنتجات بصورة مشتركة.

وكما ذكرت، فإن مشروع الدولفين سينفذ ضمن اتفاقية مقاسمة الإنتاج وهذا الأسلوب من الاتفاقيات لا يتطلب أن يكون المؤسسة فيها التزامات مالية لتنفيذ أو إدارة عملياته ويكون الطرف الآخر مسؤولاً عن ذلك بالكامل كمقابل لقاء حصة من الإنتاج، ويهز دور المؤسسة في التأكد والسيطرة على طريقة تنفيذ المشروع وكلفته وإدارته بصورة فنية واقتصادية صحيحة ضمن شروط الاتفاقية.

وإضافة إلى الإمارات، هنالك حالياً مباحثات مركزة لتزويد دولة الكويت بالغاز

على وجود رئيسي فيها لأسباب استراتيجية عدة.

■ **أين أصبح مشروع إنشاء شبكة الغاز في دول مجلس التعاون انطلاقاً من قطر؟ ما هي أسباب تأخر انطلاق المشروع علماً أنه كان قيد الدراسة والبحث لسنوات عديدة؟**

■ مشروع شبكة الغاز في دول مجلس التعاون يسير بشكل جيد، فكما تعلمون أن محادثاتنا تخصي قديماً مع كل من دولة الإمارات ودولة الكويت، كما أننا قمنا على ورقة الشروط التفصيلية لمشروع الدولفين بتاريخ 14 آذار/ مارس الماضي، ما يشكل خطوة أساسية أخرى في تقدم هذا للمشروع بشكل أقرب إلى المرحلة التنفيذية، ولكن طبيعة هذه المشاريع العملاقة وتعدد الجهات المعنية من شركات وإدارات حكومية في الدول المستوددة للغاز يؤديان بشكل طبيعي لطول الوقت في الوصول إلى المراحل النهائية، وخصوصاً لأن هذا المشروع هو الأول من نوعه في المنطقة، بل أنه من المشاريع الرائدة على مستوى العالم.

■ **وقعت قطر والإمارات على اتفاق "دولفين" للغاز، ما هي الخطوط الرئيسية التي تضمنتها الاتفاق؟ وكم يبلغ حجمه لخامية الاستثمار والإنتاج والتسويق؟ وما هي صيغة تنفيذ الاتفاق؟**

■ الاتفاق الذي تم توقيع م مؤخراً بين شركة قطر للبترول ومجموعة البالدلة



سلسلة بذكرياتها

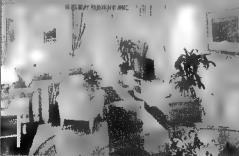
سويديس | غرفة وصالة | جناح عائلي

أقرب الفنادق من مطار دبي الدولي | ١٠ دقائق فقط

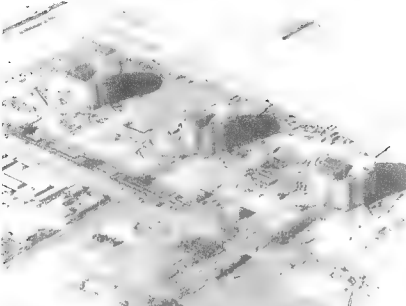
البستان ريزيدنس للسفوف الفندقية
يمنحكم إقامة مريحة بأجمل الذكريات

- الوجبات السريعة
- فانتسي كنكم - أذكركم حمامات
- التسلية العائلية في الإمارات العربية المتحدة
- كهف الرعب
- جهاز أمن على مدار الساعة
- خدمة الغرف على مدار الساعة

- مع خدمات سكرتارية
- حوض سباحة ومركز للياقة والالعاب الرياضية
- مع أقدام منفصلة للرجال والنساء
- مركز نسون يحتوي على ما يقارب ٨٠ متجرا
- صالات سنما



• مطبخ الاستقبال ٢٤ ساعة
• ينظم الحفلات الخاصة
• ينظم الحفلات الخاصة
• ينظم الحفلات الخاصة



القطري، ويبدو أن المشروع استبدل حالياً على الأقل بتزويد هذه الدول بالغاز المصري، ما هي أسباب تأخر مشروع الغاز القطري ومتى سيتم البدء به وبأية شروط؟

■ بالنسبة لفكرة مشروع توريد الغاز إلى لبنان وبلاد الشام عموماً عن طريق الأنابيب، فإن هذه الفكرة وغيرهما تخضع بالنسبة الأولى للاعتبارات الاقتصادية المصروفة واعتبارات العرض والطلب في السوق. ومما لا شك فيه أن فكرة بيع الغاز عن طريق الأنابيب تقل موائدها الاقتصادية كلما بعدت المسافة الجغرافية بين المصدر والمستورد. هذا لا يعني أن بيع الغاز أن يكون مجدباً من الناحية الاقتصادية إلى الأماكن البعيدة، بل أن الدراسات أثبتت أننا نستطيع بيع الغاز بالأنابيب حتى إلى أوروبا ولكن بموائد أقل مما نستطيع جنيهه عند البيع لدول أقرب. وبما أننا لدينا أسواق قريبة واعدة، بالإضافة إلى نجاحنا المتميز في مجال بيع الغاز السائل من خلال شركتي رأس غاز وقطر غاز فندفن بشكل طبيعي فخرنا البيع الذي يعود على الدولة بأعلى العوائد الممكنة تحقيقها.

■ ما هي الخطوات التي تلت حتى الآن بالنسبة للمشروعات المكتملة (الكهرباء والغاز)، لمشروع الغاز في قطر؟ هل ستخصص هذه المشاريع؟ وما هي الشروط والضمانات الممنوحة للشركات المحلية والعامة في ما يتعلق بالتموطة والتصويق والجباية؟

■ الاتجاه العام للدولة في قطاع الكهرباء يقضي بالانفتاح وتشجيع القطاع الخاص. وقطاع الكهرباء ينقسم إلى جزئين رئيسيين: الأول هو قطاع توليد الطاقة والثاني يشمل النقل والتوزيع. بالنسبة إلى قطاع التوليد فكما ذكرنا أن الدولة فتحت هذا القطاع للشركاء المحليين كما في حالة شركة الكهرباء وولاء القطرية والشركاء الأجانب كما في حالة مشروع IPP في مدينة رأس لخن عند إتمامه. بهذا يبقى قطاع التوزيع وهو ما تقوم به شركة كهرباء كما تعلمون. وحتى وإن كانت كهرباء مملوكة للدولة بالكامل في الوقت الراهن، فإن تكوينها من قبل الدولة كمؤسسة مستقلة تقوم على تحقيق الاستخدام الأمثل للموارد المتاحة وبفعالية قائمة على الأسس التجارية.

ومن حيث الضمانات والشروط الممنوحة للشركات الخاصة في مجال الكهرباء، فإن سياسة الوزارة تقوم باختصار على أن تضمن لهذه الشركات

الصناعية الجديدة للصناعات المتوسطة والصغيرة مثال على ذلك، أما بالنسبة للصناعات الكبيرة والقائمة على النفط والغاز، فإن اهتمامنا الواضح بتطوير مدن رأس لخن وبخان ومسيبيد لخبر شاهد على أهمية ذلك بالنسبة للدولة. والدولة أنفقت وتنفق المائارات لتطوير تحديث هذه المدن والقطري ليس فقط من حيث البنية التحتية بما يشمل ذلك من كهرباء وماء وطرق... الخ ولكن أيضاً الاهتمام بالبيئة ومظاهر الحياة الاجتماعية في هذه المدن من مدارس ومراكز طبية تمكن من اجتذاب الشركات التي ستقوم بإسكان موظفيها في هذه المدن.

■ أما إذا كان لدينا نية لخصخصة هذه المناطق، فإننا لا نرى لذلك داعياً في الفترة الحالية لأن هذه مرحلة استثمارات ضخمة من قبل الدولة في هذه المدن والدولة تضخ هذه الاستثمارات من دون انتظار عائد سريع، الأمر الذي لا يقبله القطاع الخاص أصلاً. أما من حيث أن القطاع الخاص أفضل في تقديم الخدمات وأقل في درجة البيروقراطية، فإننا حققنا ذلك المستوى المنشود في الخدمة بالطريقة التي قمنا بها بإدارة هذه المدن، إذ حوّلنا مدينتي رأس لخن ومسيبيد إلى إدارات متصلة ذات استقلالية كبيرة ومدار ومؤهلة جداً، ما جعل هذه المدن تتطور تماماً كما لو أنها كانت تدار من قبل أفضل شركات القطاع الخاص. ■

دريد عوده

الخاصة عائداً مالياً معقولاً يؤهلها للاستمرار والتطوير في ما تؤهيه من خدمات. وكما تعلمون الدولة تستطيع التحكم بقيمة هذا العائد من خلال سعر الغاز الذي ستدفعه هذه الشركات للدولة مقارنة مع سعر الكهرباء الذي ستدفعه منهم كهرباء أو المنشآت الصناعية في حالة محطة رأس لخن الصناعية. وكل هذه الضمانات تنطبق أيضاً على قطاع تحلية المياه.

■ ما هي العوائق التي لا يزال يواجهها القطاع الصناعي القطري وكيف السبل لتفهمها؟

■ بالنسبة للصناعات الكبيرة في مجالات النفط والغاز لا توجد عوائق على الإطلاق، أما بالنسبة للصناعات المتوسطة والصغيرة فلمست هناك عوائق تذكر من طرف الدولة ولكن المشكلة هي في عدم خبرة ونضوج هذا القطاع. فكثير من الذين يعملون في هذا القطاع لا يعتمدون على دراسات جدوى ذات طابع محترف تأخذ في الاعتبار مستقبل السوق للمنتج للارتكاز بتصنيعه. بالإضافة إلى عدم الاعتماد في العمل على أساليب التخطيط المالي الحديثة.

■ تعتبر المناطق الصناعية عصب النهوض بالصناعة، ما هي خطة الوزارة في هذا المجال وهل هناك نية بخصخصة المناطق الصناعية في قطر أسوة بالعديد من دول المنطقة؟


■ سياسة الدولة قائمة على توفير الظروف والبنية التحتية للزاتية انشوء وتطور الصناعات ومشروع المنطقة



Internet shopping made Easy....

you've got mail *Box*

A new service from **ARAMEX** that finally allows you access to easy online shopping. The SHOP 'n SHIP service offers you an official address in the United States of America, to have your internet orders shipped to; you may also use this mailbox to receive any US mail you have. **ARAMEX** will then ship the contents of your mailbox and deliver them to you at very competitive rates.

ARAMEX will also arrange for you a Web Surfer Card. The prepaid Master Card  will provide you with online payment facilities and security.

Your SHOP 'n SHIP account will therefore give you total solutions to easy internet shopping.

For more details on how you can subscribe to the SHOP 'n SHIP service please contact your local **ARAMEX** office or visit our web site @

www.aramex.com/shopnship

ARAMEX
Total Transportation Solutions

المشاركات الرئيسية لشركات التأمين في رؤوس أموال البنوك

نسبة التملك %	المصرف	شركة التأمين
5.16	البنك الوطني للإئتماء الاقتصادي	CNIA
2.14	القرض العقاري والساحلي	
7.92	البنك التجاري المغربي	
4.90	البنك المغربي للتجارة الخارجية	الوطنية
19.95	البنك المغربي للتجارة والصناعة	
13.26	القرض العقاري والساحلي	اكسا للتأمين في المغرب
6.23	البنك المغربي للتجارة والصناعة	سدق
7.65	البنك المغربي للتجارة والصناعة	أملطا
22.38	بنك الوفاء	
13.07	مصرف المغرب	تأمين الوفاء

شكل التأمين عبر المصارف 50 في المئة من حجم معاملاتها، فيما ساهمت هذه الخدمة بنحو 25 في المئة من معاملات شركة CNIA لعام 1999.

عناصر النجاح

وينطوي نجاح التأمين عبر المصارف على مروحة متنوعة من العوامل والعناصر، التي تبدأ بتعمية العاملين في القطاع المصرفي وفي قطاع تخفيض، ويمكن تلخيص هذه العناصر الفعالة المساهمة في نجاح التأمين، بربط رأس المال العضوية التي تعتبر شرطاً أساسياً لاستدامة العلاقة للأمد الطويل، وإرادة إئتماء التأمين عبر المصارف إلى أعلى مستوى والتي تدخل ضمن الاستراتيجية التجارية الإجمالية للمصرف أو لشركة التأمين. كما تتطلب توفير منتجات بسيطة وشفافة وكاملة تستجيب لحاجات الزبائن، وقابلة للتسويق بسهولة من جانب شبكة المصارف، إلى جانب مخطط للتكوين والتواصل لما فيه الفائدة لجمع الشبكة المصرفية لتقديم مساعدة تجارية للمؤمنين. إضافة إلى تحديد نظام للتحفيز يحدد أهداف المبيعات من منتجات التأمين وسياسات استضافة الأعدان التجاريين من عمولات، وجودة معالجة لخدمة ما بعد البيع، وسياسة تسويقية متطورة يتم وضعها من خلال الإصغاء الدائم للشبكية المصرفية وللزبائن، وعبر نظام إعلام فعال يربط بين المتعاملين أي شركة التأمين والبنك. ■

اندماج للتقاعد بواسطة الوسيلة، وهو موجه نحو تكوين رأس مال أو دفع أقساط الإئتماء الدورية أو الإستهلاكية. أما عند التجاري، فهو منتج تقاعد يستهدف أساساً ضمانة رأس مال أو معاش مقابل دفع أقساط شهرية. وهو منتج للشركة الإفريقية للتأمين ويتم تسويقه من قبل البنك التجاري المغربي.

حجم التأمين عبر المصارف

وفي ظل غياب أرقام خاصة بالتأمين عبر المصارف في المغرب، إلا أن رقم المعاملات يدل على حجم يفوق مليار درهم أي ما يعادل 100 مليون دولار. وقد فرض التأمين عبر المصارف وجوده في السوق المغربية بفضل منتجات التأمين على الحياة. وتعتبر منتجات التأمين عبر المصارف أداة تسويق فعالة تسمح للبنوك بضمان وفاء زبائنهم الذين أصبحوا غير مستقرين ويتعرضون لعروضات من جهات مختلفة. وتعتبر شركة "تأمين الوفاء" هي الشركة الوحيدة التي جعلت التأمين عبر المصارف منتجاً نحو النمو الداخلي. وفي العام 1998 شكل هذا الفرع نحو 20 مليون دولار من رقم معاملاتها أي أن شبكة الوفاء استغادت بنسبة 18 في المئة منها. أما بالنسبة لشركة "أكسا" فقد

ترتيب أول خمس شركات تأمين في سوق المغرب

الترتيب	الشركة	حجم التملك	حصة السوق %
1	اكسا للتأمين في المغرب	197261	21.16
2	تأمينات الوفاء	123980	13.3
3	الوطنية/للبنك المغربية للتأمين	185006	19.84
4	شركة التملك الإفريقي	84491	9.06
5	الطنطا	68233	7.32
6	للمجموع	658971	70.68

سرا التجنجات التحالف

وتولي البنوك وشركات التأمين حالياً أهمية كبيرة للتأمين عبر المصارف، ويقوم الطرفان باستثمارات متزايدة في هذا المجال من خلال توقيع اتفاقات تستهدف التوزيع لدى زبائن البنوك لعدد من المنتجات، كالتأمين المتعدد المخاطر على السكن، والإندماج للتقاعد وغيرها، ويجري العمل لتفعيل هذا التعاون بين شركات التأمين والبنوك.

ومن أشكال هذا التعاون، للمشاركة الجزئية أو غير الجزئية في رأس مال شركات التأمين من جانب البنوك، والتي تشكل أداة استقرار العلاقة التجارية وتتيح في بعض الحالات تهيئة ستراتيجية تسويقية مشتركة بين الوحدتين، لا سيما لجهة حسن مراقبة جودة الخدمة المقدمة. أما الاستراتيجية الأخرى المبتسطة، فهي ذات درجة اندماج ضعيفة وتمثل في مجرد توقيع اتفاقيات تجارية بين الطرفين.

وبالنسبة للاستراتيجية الخاصة المتعلقة بإحداث أنواع تابعة مشتركة، فتوجد حالة واحدة فقط في المغرب، وهي تلك الخاصة بالشركة الإفريقية للتأمين (التي أصبحت حديثاً "أكسا للتأمين بالمغرب" بعد انضمامها مع "أكسا الأمان") مع البنك التجاري المغربي، وتعود هذه التجربة إلى العام 1994 في إطار تعمية التأمين عبر المصارف داخل البنك التجاري المغربي.

الإرادة للأدماج

شهدت بعض البرامج رواجاً كبيراً في المغرب وعقدت نتائج جيدة على مستوى الطلب والإجازات على السواء في سوق التأمين عبر المصارف وهي تأميمات الادخار- التقاعد المغربي، وما يقدر هذا النجاح هو في الواقع سبب مشترك لدى جميع الزبائن، حيث أن الأنظمة الحالية للتقاعد، الإلزامية منها أو التكميلية، لا تتيح للمؤمنين إليها الحصول على مزايا كافية للمحافظة على مستوى المعيشة السابق، فتمت الجوء إلى الادخار- التقاعد كمكمل جيد لكل شخص يؤمن ضمان مدخل معين لدى إحالته على التقاعد.

وتعد منتجات الضمان الشعبي والعمر الذهبي والتجاري، منتجات تنافسية في السوق المغربية. والضمان الشعبي، وهو نظام للتقاعد، يتيح تكوين مدخول مقابل ادخار تدريجي، والعمل للذهبي هو برنامج

”نكستكير“ لخدمات الرعاية الصحية

أعلن صندوق “نكستكير كابيتال” للمباعدة والمستثمر الوطني عن مشروع استثماري مشترك مع مروجين دوليين لإنشاء مجموعة شركات تحت اسم “نكستكير” لتقديم الخدمات الإدارية لشركات التأمين الصحي، أو ما يعرف بشركات الطرف الثالث (TPA) في مجالات الرعاية الصحية. وستتخذ المجموعة من أبو ظبي مقراً لمكاتبها الرئيسية بينما تتوزع مكاتبها الفرعية في مختلف أنحاء الشرق الأوسط بما في ذلك مدينة دبي للإنترنت.

وتوفر “نكستكير” خدمات إلكترونية بكلفة متدنية لشركات التأمين وإعادة التأمين تمكنهم من الاستجابة للطلب، المزاد على خدمات الرعاية الصحية، وتبسيط الإجراءات وبالتالي زيادة أرباحها. كما توفر الخدمة الإلكترونية أيضاً خطوماً للاتصال بين شركات التأمين المتخصصة في الرعاية الصحية وبين الجهات المزودة للخدمات الطبية والرعاية مثل الأطباء والمستشفيات والصيديات.

وستستخدم “نكستكير” برنامج تاتش (TATSH) وهو نظام يعتمد على تكنولوجيا الاتصال عبر الإنترنت يربط الشركات العاملة في هذا المجال ببعضها، مما يتيح لها القدرة على التواصل وتبادل المعلومات وإجراء العمليات بسهولة وفعالية. ويهدف البرنامج إلى تبسيط الإجراءات الإدارية المتعلقة بالرعاية الصحية وتقليل النفقات وزيادة فعالية الخدمات، مما ينتج عنه جودة في الأداء وتوفير خدمات رعاية صحية تكون متناول الجميع، كما تعتمد حلول “نكستكير” على أحدث قاعدة تكنولوجية. ويقول مدير عام الشركة روجيه بييجاني: “تقدم شركة “نكستكير” خدماتها في كل من لبنان والمملكة العربية السعودية والإمارات العربية، كما تسعى مستقبلاً للتوسع في تركيا وفي الأسواق الواعدة”.

مستشفيات السعودي الأناني؛ شركة مساهمة عامة



الأمير سلطان بن عبد العزيز مطلقاً مستشفى عسير مؤسساً للخدمات الصحية (اليسار) ود. خالد بن جبري رئيس المجموعة

”مجموعة مستشفيات السعودي الأناني“ دخلت المراحل النهائية في التحول إلى شركة مساهمة برأس مال 700 مليون ريال (186,6 مليون دولار). وقال رئيس المجموعة صحي بترجي أن الإكتتاب الخاص قد تم بحيث أن آل بترجي سيمتلكون 70 في المئة والباقي موزع على مستثمرين لا يرغبون في ذكر أسمائهم إضافة إلى مؤسسات مصرفية واستثمارية رائدة.

وقال أن المجموعة تواصل خططها الخاصة بالتوسع في المملكة وخارجها وتعتمد قريباً افتتاح أول مستشفى لها (اليساسمين) من أصل مستشفيات تنوي افتتاحهما في الرياض خلال هذه السنة.

ويتكون المستشفى من 300 سرير مجهز بأحدث التكنولوجيا الطبية في أقسام العظام والقلب المقترح وعلاج الأورام وجراحة اللغ والأعصاب والأطفال. وستضع المجموعة هذه السنة حجر الأساس لـ 3 مستشفيات في دول عربية تنفيذاً لخطة افتتاح مستشفى على الأقل سنوياً حتى العام 2015.

وتملك المجموعة حالياً 6 مستشفيات في السعودية، اثنتين في جدة واثنين في الرياض وواحد في عسير بسعة 300 سرير افتتحه الأمير سلطان بن عبد العزيز النائب الثاني لرئيس مجلس الوزراء ووزير الدفاع. وهناك مستشفى آخر في المدينة المنورة سيفتتحه في العام 2002 الأمير مقرن بن عبد العزيز أمير منطقة المدينة المنورة.

وعزا بترجي تحول المجموعة إلى شركة مساهمة عامة، إلى رغبته في خدمة المواطنين السعوديين عبر إدخالهم كمساهمين وتجميع الأموال اللازمة لبناء 30 مستشفى لـ”السعودي الأناني“ في عدد من الدول العربية والإسلامية وتوفير 50 ألف وظيفة بحلول العام 2015 وفق أحدث التوقعات العالمية. وقال اقتصاديون أن المجموعة تريد في المستقبل الغرب والتوسط الاستفادة من الخبرة الهائلة للمقبل عليها القطاع الصحي السعودي، إذ يقدر حجم السوق حالياً بنحو 1,2 مليار دولار سنوياً ويتوقع أن يرتفع هذا الرقم إلى 4,47 مليارات دولار سنوياً بعد تطبيق نظام التأمين الطبي التعاوني على الأجانب المقترع عندهم بنحو 6,8 ملايين.



عبدالله بن فيصل بن عبدالعزيز آل سعود، أمير مملكة البحرين



بيدلي ويسلم المجازة لأمير المماليك

من اليمن: أمير علي، مهمل كرم، عمر بيلاني، انثرو وودورد، عبد الكريم القمهي

مركز جده الفني للتأمين: موقع على الإنترنت

أعلن مركز جده الفني للتأمين خلال اجتماعه السنوي مؤخرًا، عن إطلاق موقع على الإنترنت لتبادل المعلومات بين شركات التأمين العاملة في المملكة العربية السعودية والمنتمية لهذا المركز. وقال الرئيس التنفيذي للمركز عمر بيلاني بأن الهدف من الموقع هو تحسين العلاقة بين الشركات وضبط الأضرار والحد من الخسائر بالإضافة إلى نشرية تحمل أخبار أسواق التأمين المحلية والعالمية.

وتخلف الاجتماع توزيع جوائز على الشركات والأفراد المتفوقين في مجال اختصاصهم.

يضم مركز جده الفني للتأمين 460 عضواً يمثلون 42 شركة تأمين ووسطاء ومعابني خسائر. وقد تأسس منذ نحو 15 عاماً من قبل مجموعة من شركات التأمين العاملة في المملكة في جده بهدف تحسين ورفع مستوى أداء قطاع التأمين، وسعى إلى توحيد بوالص التأمين المعمول بها في السوق السعودية.

وساهم المركز كذلك بتوطيد علاقة قطاع التأمين بالجهات المعنية بدءاً من شرطة المرور إلى ميناء جده الإسلامي فالندفاح المدني وغيرهم. وقام بتأهيل وتدريب العاملين في التأمين من خلال ندوات تقنية وورش عمل والاستعانة بخبراء وممارسين من شركات عالمية كميونج ري Munich وروبال سن لاين وغيرها.

أداء قطاع التأمين في سوق المملكة (مليون ريال)

النسبة %	1999	1998
طابة	21	807
سيارات	3	701
حريق	3	378
شحن	12	309
هندسة	19	217
حوادث عامة	6,1	151
طاقة	41	123
سفن	37	50
طيران	21	47
مختف		78
المجموع	4	2861

ويعمل مركز جده بالتنسيق مع لجنة التأمين في الفرقة التجارية على إيجاد الحلول والصيغ المناسبة التي تعترض العمل التأميني، كما يتعاون مع الجهات الرسمية لتفعيل القوائم المشتركة وتحديد أطر العمل والضوابط لتعزيز العمل المشترك، وهو يقدم مجموعة من المراجع المتخصصة بالتأمين من خلال مكتبة خاصة تابعة له كما يرمي نشاطات رياضية مثل كرة القدم والكريكت. يذكر أن سوق التأمين في المملكة تضم نحو 80 شركة تأمين تتعامل في مختلف فروع التأمينات، من التأمين البحري إلى القاولات والسيارات والتأمين الصحي. ويقدّر حجم السوق بـ 2 مليار ريال ومن المتوقع ارتفاع الحجم إلى 5 مليارات مع المباشرة في تطبيق التأمين الصحي الإلزامي على المقيمين في المملكة.

العين الأهلية للتأمين ترفع رأس مالها

قبل انقضاء المهلة القانونية في 29 حزيران/ يونيو لتفديف الزيادة الشاذية لرأس مال شركات التأمين العاملة في دولة الإمارات، أعلنت شركة العين الأهلية للتأمين عن رفع رأس مالها المدفوع من 40 مليون درهم إلى 50 مليوناً، من خلال منح أسهم مجانية للمساهمين الحاليين بمعدل سهم واحد لكل أربعة أسهم يمتلكها المساهمون وذلك قبل إقفال التداول في أسهم الشركة في السوق المالية في 25 حزيران/ يونيو.

من جهة أخرى، عكست نتائج الشركة خلال الربع الأول من العام الجاري زيادة في الأرباح بنسبة 23 في المئة مقارنة بالربع الأول من العام 2000 حيث تجاوزت صافي الأرباح 28 مليون درهم. كما حصل توسع في نشاطات الشركة وحجم استثماراتها.

بسام جلميران مديراً عاماً لـ "الوثبة" للتأمين

تمّ تعيين بسام جلميران مديراً عاماً لشركة الوثبة الوطنية للتأمين. وهو يملك خبرة طويلة في حقل التأمين وإعادة التأمين لمدة عشرين سنوات، وقد شغل منصب مسؤول الأسواق العربية والشرق أوسطية في شركة إعادة التأمين العربية "أريج". وجاء تولي جلميران هذه المهمة بعدما تنكح المدير العام السابق للشركة عزيز الجصاني عن منصبه الذي شغله منذ العام 1993، وتمّ اختياره مستشاراً لجلس الإدارة.

بناء معامل الكهرباء الحرارية على قاعدة مجمعات الطاقة الطوربينية الغازية

تعتبر شركة م م بي بي "سالوت" MMPP SALUT أعظم مؤسسة في روسيا لتصميم وبناء ماكينات الطوربين الغازية. وكما قال عام تقوم المؤسسة بإنشاء معامل للطاقة الكهربائية بأي حجم وإنتاج مستخدمة المحرك الطوربيني GTU-89/PT-20 (المعلومات منشورة في متن الموضوع). وطيلة مدة خدمة معمل الطاقة الحراري توفر SALUT كافة أنواع الصيانة وفقاً لأعلى معايير الاعتمادية والجاهزية والاستخدام الفني لمجمعات الطاقة.



- مورد المياه
- ضرورة مراعاة البيئة
- خطة البناء البيئية
- التصميم الأنسب والأفضل
- الظروف المناخية في مكان بناء المعمل
- تكلفة الوقود، وتعبئاته الكهربائية والمخازن.

الوقود	غاز طبيعي، غاز
الفاعلية الحرارية	28,5 %
تدفق الغاز	91 كغ/ثانية
درجة حرارة العادم	375 درجة مئوية
سرعة المولد الرخوية	300 - ديفيلا - 1
درجة الجاهزية	0,98
درجة اعتمادية بدء التشغيل	0,98
درجة الاعتماد الفني	0,92
عوارض الأكسجين الفلترولوجي (غاز)	50 ملغ/3
دورة الحياة الكاملة	75 ألف ساعة
الصيانة	25 ألف ساعة

- المعدات GTU**
- مواد وطوربين مطابها
 - نظام إمدادات للوقود
 - طواف كامل للتجميع لضمان المعمل
 - أنظمة العناصر الأساسية الخاصة بالتحكم والقياس
 - مجموعة كاملة من قطع الغيار والمعدات البديلة
 - مجموعة كاملة من كل ما له صلة بخطط الإنتاج والصيانة
 - معدات مساندة ولحام سلامة خاص بالطوربين

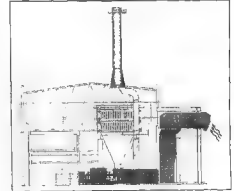


المشروع الفني لمعمل الطاقة الحراري يشمل معلومات مفصلة عن أهداف البناء، أنها الأداء والوجود، وأيضاً أداء كل الأجهزة وحسابات الأحمال، وهي:

- الأداء الفني
- المخطط من حيث المبدأ
- الوصف التفصيلي للتصميم
- الصلابة إلى المواد الخام
- تنظيم المعمل
- العملية التكنولوجية
- المعايير الفنية والاقتصادية
- أصل شهادات بشأن المعدات
- لوائح بأنظمة المعمل وأحوال المواد
- الخطة العامة لمعمل الطاقة الحراري، ترتيب المعمل

إن معامل توليد الكهرباء الحرارية التي تقوم على مجموعات الطوربينات الغازية يذم اعتمادها عادة لإمداد المجمعات أو المجمعات الصناعية الكهربائي. وفي مصنع كذا يتم الوصول إلى أكثر الطرق فاعلية لتحويل حرارة إحتراق الوقود، وغازات المياه الساخنة أو البخار ضمن دورة حرارية ديناميكية إلى كهرباء. كذلك تتحقق الإستفادة العظمى من حرارة عوارض الغازات المتحرقة حيث تحول إلى مسخنات مياه فحتماً من أقصى الفاعلية في توليد الكهرباء. إلى ذلك فإن إحتمال بناء مصانع الطاقة الحرارية بالقرب من المزون بؤس إلى خفض خسائر نقل الطاقة إلى حدودها الدنيا

- إن معامل الطاقة الحرارية هي مجمعات إنتاجية - تكنولوجية غاية في التعقيد، بحيث تحتاج إلى دراسات مختلفة للمشروع، طبعا لأحتياجات المزون مع مراعاة العوامل الآتية:
- موقع المعمل
- ظروف التشغيل
- كمية الطاقة المطلوبة
- خطة إمدادات الطاقة
- نوع وجود الوقود



إن إنشاء معمل للطاقة الحرارية بالطوربينات الغازية يحتاج إلى عملية متشعبة في البناء وشحن وتركيب المعدات والمعمل في المشروع ككل، وكذلك في التشغيل.

إن مجمعات الطاقة الطوربينية الغازية هي عناصر قوة أساسية، وهي قاعدة القوية لمعمل الطاقة الحراري، تتألف من وحدة الطوربين الغازية (GTU)، ومولد تيار متناوب (ACG) بحيث يعملان بشكل متزامن، إن ما يحرك المولد هو طراز من الطوربينات مشتق عن محرك نفث للطائرات عالي الفاعلية من الجيل الثالث.

قاعدة البيانات (ضرورية لتصرف على قدرة المجمع)

الطاقة الكهربائية المولدة من GTU واحد 14... ميجاوات (شروط ISO)

مولد الطاقة الكهربائية (نوع 16T - 3Y2)

فولتاج من 3 مراحيل 10... كيلوفولت

التردد 50 Hz

- تشكيل قواعد المعلومات الأساسية للروض الفنية بخصوص تصميم معمل الطاقة الحراري (زيون - منفذ)
- تصميم المشروع ووضع رزنامة لخطة بناء معمل الطاقة الحراري وتجهيزه للتشغيل
- تشكيل "فريق" منظمة المقاولين الثانويين ووضع خطة منظمة
- طلب الطوربين الغازية مجمع القدرة وحدة التنقية
- بناء، وتركيب، والوضع في الخدمة

إن جدول الأجهزة الكاملة يمكن أن يشمل الأنظمة الكاملة والتجميعات التي توفر مواصفات قواعد البيانات المقدمة من معمل الطاقة الحراري، وبالتالي عملية توليد القدرة ذات معلم أساسي متقدم.

with the Best
in Production
Award

JET POWER FROM RUSSIA

استثمار سعودي في تونس: افتتاح منتزه شواطئ قرطاج

الوزير الزنايدي: المشروع يؤكد ثقة المستثمرين في تونس
فهد العذل: سننفذ مشاريع عقارية وسياحية جديدة

140 مليون دينار

بإكمال هذا المشروع على الرغم من الصعوبات التي واجهها منذ إنطلاقته الأولى، مشيراً إلى أن الدعم الذي لقيه من السلطات التونسية جعله يزداد تصميمًا على إنجاز، بل ويجعله متفائلاً بمستقبل المجموعة السعودية للإستثمار في تونس، حيث أن التعاون للتبادل بين الجانبين التونسي والسعودي يشكل حافزاً لمزيد من المشروعات السياحية والعقارية.

يقع المشروع على رصوة همرت المطلّة على البحر وتبلغ مساحته الكاملة 25 هكتاراً وهو بمثابة مدينة سكنية وتجارية وسياحية، إذ يتألف من قسم سياحي هو عبارة عن فندق من فئة 5 نجوم يضم 254 غرفة و 21 جناحاً إلى جانب المطاعم والمرايف الترفيهية والنادي الصمى، وتديره مجموعة فنادق "غولدن تولىب" وإلى جانب الفندق هناك عدد من الشقق المفروشة.

أما القسم السكنى من المشروع فيتألف من 29 فيلا و 219 شقة بمساحات مختلفة تطل على البحر وعلى الغابة المجاورة، إضافة إلى سوق تجارية تحتوي على كافة متطلبات السكن مثل المتاجر والمصارف والمطاعم والمعامى وغيرها من المرافق، بما يجعل المشروع بكامله مدينة حديثة في أحد أجمل المواقع السياحية التونسية. وبلغت كلفة المشروع نحو 140 مليون دينار تونسي، بما في ذلك أكلاف البنى التحتية من طرق وإنارة ومساحات خضراء وسط المشروع. ■



من اليمين: الوزير مبد الزنايدي، الشيخ فهد العذل، السفير لاسم بوسنينة، الزميل حسين فواز والعمامى فهدى كمشة

قيمة مضافة ويساهم في النقلة النوعية التي يشهدها القطاع السياحي وركب عمر العتيبرى بالضيوف ووصف المشروع بأنه لينة لتعاون حقيقي بين السعوديين والتونسيين، وهو، أي المشروع، سيكون بمثابة منارة تشع على كامل الضاحية الشمالية للعاصمة التونسية التي باتت تشكل إحدى أهم المناطق السياحية التونسية ذات المستوى الراقى.

العذل: تعاون متبادل

وأعرب الشيخ فهد العذل عن سروره

انضم إلى المنظومة السياحية التونسية مشروع سياحي كبير تم تدشينه مؤخراً تحت إشراف الوزير مبد الزنايدي وهو مجمع "منتزه شواطئ قرطاج" الذي تملكه "المجموعة السعودية للإستثمار".

حضر حفل افتتاح هذا المشروع رئيس

المجموعة السعودية الشيخ فهد العذل والدير العام المساعد للشركة عمر العتيبرى وعدد كبير من المدعوين من رجال المال والأعمال وكبار موظفي الديوان التونسي للسياحة إلى جانب مشاركين من المملكة العربية السعودية.

الزنايدي: نقلة نوعية

لقى الوزير الزنايدي كلمة في المناسبة اعتبر فيها أن هذا المشروع يؤكد ثقة المستثمرين الأجانب بالنخ الاستثماري في تونس لا سيما للمستثمرين السعوديين الذين

يتجاوبون مع الحوار والتشجيعات التي تقدمها تونس، وأشار إلى أن تزايد إقبال رجال الأعمال السعوديين لإقامة مشاريع استثمارية هنا، يعكس التطور الإيجابي للعلاقات القائمة بين البلدين. وعن المشروع الجديد قال الوزير الزنايدي أنه إنجاز سياحي متميز يقدم



طلع نائب المولى في المناسبة ويبدو من اليمين: نادر العام الفتح، غولدن تولىب تونس السيد راؤول، الوزير الزنايدي، فهد العذل ووالى تونس عمر بن محمود



فهم اليوم بزيارة
أي من فنادقنا
لتدرك حقاً كيف
نفكر بك.

للحجز أو المزيد من المعلومات
www.marriotthotels.com



عالم الأتمتة والمؤتمرات

- البنايات يستضيف أهم المؤتمرات العالمية والسريّة
- تجمعات اميرة اوشوك واليعة وحشد كبير من الاجانب
- لانتظار للمؤتمرات لمدة ٢٥٠ راحة تفسر
- ١٢ قاعة لمدة ١٢ الى ٢٥ قاعة
- لبحيرات تنقية وتريزية
- نادي ترفيهي, *Masrine Salon Pier*



**CLEOPATRA'S WORLD
HOTELS & RESORTS INTERNATIONAL**

Complexe Cap Gammarth - Les côtes de Carthage B.P: 68-2078 la Marsa - Tunisie
Tel.: (216.1) 912.000 - Fax: (216.1) 911.442 - 911.971 Email: lepalace.tunis@lepalace.com.tn

جون ماريوت يزور دبي

ماريوت العالمية يرتبط بهذه الألفية من المبيعات، وقال: "يعود السبب في نجاحنا إلى ستراتييجيتنا المتعددة العلامات ونظام الحجز المركزي ولاء العملاء، وجميعها تشجع العملاء على الإقامة في فنادقنا حتى لو لم يتوفر خيارهم الأول لموقع ماريوت. وأضاف: "قد سجلت الشركة ما قيمته 446 مليون دولار أميركي من عائد المبيعات في العام 2000 الذي كان من الممكن أن يتحول إلى منافسينا".

وأكد جون أن موقعي الشركة على الإنترنت marriottrewards.com و marriott.com وبرامج المكافآت للواء العملاء الدائمين، والذي يعدّ الأسخم من نوعه في العالم، ويضم 15 مليون عضو هي من العوامل الرئيسية التي ساهمت في هذا النجاح.

وتتصدر ماريوت العالمية القطاع الفندق في العائد مقابل الغرف المتوفرة بزيادة تراوح نسبتها بين 10 و 35 في المئة من منافسيها.



زار دبي مؤخرًا نائب الرئيس التنفيذي للمبيعات والتسويق في فنادق ماريوت العالمية جون ماريوت في إطار جولة شملت طوكيو وهرنغ كونغ وفراكتفورت ولندن، ورافقه فيها وفد من كبار المسؤولين التنفيذيين.

وجال ماريوت في دبي على المشاريع السياحية الرئيسية وبخاصة مدينة دبي للإعلام وقال: "هدفنا من الرحلة الاستماع والتعلم من العملاء، وشكرهم على الجهود المبذولة للارتقاء بمستوى المبيعات، وتنتج هذه الجولة في إطار التزام ماريوت بالأسواق العالمية".

وأشار جون ماريوت إلى أن مبيعات ماريوت العالمية بلغت 19,8 مليار دولار أميركي في العام 2000، بزيادة نسبتها 12 في المئة مقارنة مع العام 1999، وتعود هذه

الزيادة بشكل أساسي لستراتيجية المبيعات والتسويق الناجحة التي تنتهجها فنادق ماريوت العالمية.

وأوضح جون ماريوت أن أكثر من 2100 فندق يتبع لشركة

مطعم "أويسيس مول" في جدة



إستضاف "أويسيس مول" في جدة لقاء للمستأجرين الأول لهذه السنة في موقع مطعم Talk of the Town الجديد الذي سيفتتح قريباً. وقد حضر اللقاء الذي يهدف إلى التعرف بالإدارة الجديدة أكثر من 50 شخصاً.

تمّ في اللقاء تقديم الإدارة الجديدة، وهي مكونة من السادة طريف طربزون

للدير العام لجمع أويسيس، دامين كارلير مدير الأزياء ومحمد أبو حجر مدير الإعلان والتسويق.

قال شوقي محمود سعيد نائب رئيس أويسيس مول: "تخطط في هذا الصيف لجموعة من الأحداث للتنويع ليعتقد منها المستأجرون والزائرون" كما أضاف: "مع بداية مهرجان جدة 22 الصيفي،

سنقوم بتقديم كوبونات الخصومات بالتعاون مع الغرفة التجارية الصناعية في جدة لكل الزائرين، وكذلك سنستضيف المسحب الثاني لمهرجان الذهب".



RENAISSANCE.
HOTELS · RESORTS · SUITES

رئيسنا سنس

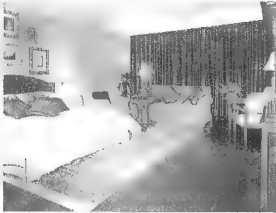
تجربة فريدة

يسعدنا أن ندمركم إلى اكتشاف خيمتنا الراقية وأسلوبنا المميز في أكثر من 100 فندق حول العالم فتخضرو معنا تجربة قل نظيرها.

لتحجز أو لمزيد من المعلومات:

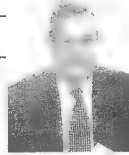
www.renaissancehotels.com

دبي : افتتاح فندق "تاج بالاس"



افتتحت سلسلة فنادق ومنتجعات "تاج بالاس" نهاية حزيران / يونيو أول فندق لها في الشرق الأوسط الذي يقع في دبي وتملكه مجموعة شركات جمعة الماجد ويرفع شعار "لا كحول". ويضم فندق "تاج بالاس" في منطقة ديرة 159 غرفة وجناحاً و 90 شقة، وتتميز هذه الغرف برحابتها (560 قدماً مربعاً) إضافة إلى شرفة بمساحة 80 قدماً.

وقال مدير عام الفندق مايكل فان دي بروجين: "تم تجهيز كل غرفة بأحدث الأجهزة الإلكترونية والأمنية ومختلف الوسائل الخاصة بعقد المؤتمرات والاتصال المباشر بالفضائيات وشبكة الإنترنت. كما يضم الفندق 4 مطاعم تقدم المأكولات الإيطالية والتركية واليابانية والهندية. ويتضمن الفندق مركزاً لرجال الأعمال وأروقة للتسوق تبلغ مساحتها 4026 قدماً مربعاً.



ريشارد فوسيت

ستاروود تفتتح فندق شيراتون عمان

افتتحت مجموعة فنادق ومنتجعات ستاروود العالمية فندقاً ضخماً من فئة الخمس نجوم في العاصمة الأردنية عمان

واعتبر سامي الزغبني، رئيس مجموعة فنادق ومنتجعات ستاروود العالمية لأفريقيا والهند والشرق الأوسط، أن الفندق الجديد سيحتل مكاناً مميزاً إضافياً ضمن لائحة ستاروود في المنطقة.

وقال الزغبني، "مع افتتاح فندق وبرج شيراتون النابيل في العاصمة الأردنية، ستصبح ستاروود السلسلة الوحيدة التي تملك فندقاً في كل المدن الرئيسية والواكز التجارية في منطقة الشرق الأوسط". وأضاف: "يتيح لنا هذا الوضع التقدم كثيراً في مجال المنافسة".

وتسلم ريثارد فوسيت، الذي يتمتع بشهرة كبيرة في قطاع الفنادق في المنطقة، إدارة الفندق الجديد، وسبق له فوسيت أن عمل مديراً عاماً لفندق شيراتون البحرين لسنوات طويلة، وهو يتوقع أن يكون الفندق مفضلاً من قبل رجال الأعمال، لكنه أوضح أن الفندق سيعمل عن كثب مع الحكومة الأردنية للترويج للسياحة.

وقال فوسيت: "فنادق شيراتون، ومن بينها هذا الفندق، تركز بصفة تقليدية على قطاع الأعمال، لكن السياحة مهمة جداً للربح، لذا استقمم بكل ما في وسعنا لجذب السياح إلى هذا البلد وللتأكد من إستيعابهم بوقتهم هنا".

يتألف الفندق من 283 غرفة إضافة إلى 43 غرفة في الأبراج وستة أجنحة عادية وجناح ديبولوماسي واحد، وتتميز الغرف بالإتارة والتهوية الطبيعية وهي مصممة بنوع من قبل المصمم الفرنسي الشهير في باريس "بياريف روشون".

الأردن: مشاريع سياحية لشركة زاره

تعتمد شركة زاره للإستثمار إقامة قرية سياحية على الساحل الجنوبي لطريق العقبة وذلك بالتعاون مع مجموعة إستثمارية أردنية عربية.

وقال رئيس مجلس إدارة الشركة صبيح المصري إن المشروع يتضمن في مرحلته الأولى إقامة 3 فنادق طاقاتها الاجمالية 1500 غرفة إلى جانب عدد من المرافق.

وتنوي الشركة تنفيذ مشروع منتجج الصعد في شمال شرقي الاردن وإقامة مخيم سياحي في وادي رم، علماً أن الشركة كانت افتتحت العام الماضي فندقتي "مومنيك" و"قلعة النبطي".

وزادت إيرادات الشركة التشغيلية العام الماضي بنسبة 92,7 في المئة لتصل إلى 32 مليون دينار، وارتفعت حقوق المساهمين بنسبة 67,7 في المئة، علماً أن الشركة رفعت رأس مالها من 80 إلى 135 مليون سهم عن طريق الإكتتاب الخاص.

RENAISSANCE
HOTELS RESORTS SUITES

MARriott
HOTELS RESORTS SUITES

إجمع المزيد من النقاط

مع مكافآت ماريوت

لتربح إجازات مجانية في ٤٩٢

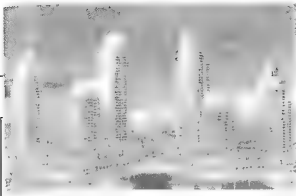
فندق ماريوت ورينيسانس

حول العالم،

بما فيها ١٧ في الشرق الأوسط.

لتحجز المزيد من العروض

www.marriottrewards.com



مفاجآت صيف دبي: منزل بمليون درهم



مفاجآت صيف دبي ٢٠٠١

ومحمد بلعرج نائب الرئيس المسؤول ومدير عام ماستركارد انترناشيونال للشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وخلال اسابيع للمفاجآت العشر، ستتاح لكل متسوق يتفق 200 درهم في أي من مراكز التسوق المشاركة في الحملة، فرصة الحصول على قسيمة تخفوله بدخول السحب اليومي على 10 آلاف درهم تقدم بشكل قسائم تسوق في كل محلات المراكز المشاركة ودخول السحب الكبير وجائزته منزل فاخر في مرسى دبي. وتتبع الحملة أيضاً فرصة الفوز بجوائز اسبوعية بقيمة 15 ألف درهم للذين يستخدمون بطاقة ماستركارد لاتمام عمليات الشراء، حيث يحصل كل متسوق يتفق 200 درهم مستخدماً بطاقة ماستركارد على قسيمة إضافية لدخول السحب الأسبوعي، وستضاف الجائزة المالية إلى حساب المتسوق لدى ماستركارد.

أطلقت مجموعة مراكز التسوق في دبي حملة فريدة وجديدة لمفاجآت صيف دبي 2001، حيث تتنوع للمتسوقين فرصة الفوز بمنزل فاخر مجهز بأحدث الأنظمة التقنية في مرسى دبي، أحد أرقى المشاريع التطويرية السكنية في العالم. وانطلقت حملة "لربح منزل الأحلام" مع انطلاق مفاجآت صيف دبي التي تستمر حتى انتهائهما 31 آب/ أغسطس المقبل، في مراكز التسوق الـ 20 المشاركة في الحملة. وكان عيسى آدم إبراهيم رئيس مجموعة مراكز التسوق في دبي أعلن عن هذه الحملة في مؤتمر صحفي عُقد في مدينة الغرير شمّ كلاً من حسين علي لنواته المنتسب للعام لمفاجآت صيف دبي، وعبد الرزاق الجاسم المدير التنفيذي للخدمات والتطوير في إعمار العقارية.

العرض الأول خاص "الإقامة والسيارة" حيث تشمل أسعار الغرف إجازة سيارة مع كل يوم حجز. الحملة الثانية "من الشروق إلى الغروب" وتضمن المغادرة المتأخرة حتى الساعة مساءً. من جهة أخرى، أعلن مركز البستان عن نشاطات صيفية جديدة تنظمها مدينة الألعاب "فانتسي كنوك" حيث أطلقت "البطاقة الرائعة" التي توزع على جميع الزوار وتعطيهم مزايًا عدة.



موسى الخانيه (اليسار) وعبد القادر حنظير

مركز ورزیدنس البستان: حملات ترويجية جديدة

أطلق المدير العام لمركز ورزیدنس البستان موسى الخانيه الحملات الترويجية الفنية بالعرض الجانبية والخصومات وذلك في مؤتمر صحفي حضره مساعد المدير العام عبد القادر حنظير.

الإجتماع السنوي لمدراء فنادق روتانا

احتضن فندق تاورز روتانا - دبي الاجتماع نصف السنوي للمدراء العاملين لفنادق روتانا. وبحضور المدراء الفنيين الجديدة التي تم افتتاحها مؤخراً، فمير روتانا الآن 17 فندقاً في الشرق الأوسط، أما خطة روتانا للأعوام المقبلة فهي وجود فندق في كل مدينة من مدن الشرق الأوسط تحت إدارة روتانا.



سليم الزبير الرئيس التنفيذي لفنادق روتانا، وعبد القادر حنظير نائب الرئيس، مع المدراء العاملين والإداريين الأولاء لفنادق روتانا أمام فندق تاورز روتانا



لتحسين برامج الاهتمام على الأرقام الجائزة التالية:
المملكة العربية السعودية
٨٠٠ ٨٩٧ ١٤٣٧

لبنان
٨٠١ ٤٣٦ (٠١)
*متبوعاً بالرقم
٨٠٠ ٤٣٢ ٦٦٢٦

الآن ب: \$160 بدل ~~\$200~~

بيروت - ص ب 113/5194 الحمرا - بيروت الرمز البريدي 11032100 فاكس: 863958 +961
الإمارات العربية المتحدة - ص.ب: 65094 دبي، فاكس: 2941035 +971 4

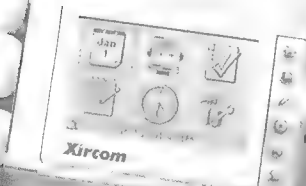
التركي
الجمهورية
الجمهورية

دانشگاه تهران، نشریه علمی-پژوهشی، زمستان ۱۳۹۲

REX5001

With Docking Station

REX® THE SMALLEST
CONVENIENT INFORMATION ACCESSORY



دانشگاه تهران، دانشکده حقوق، تهران، ایران

With Docking Station

REX® THE SMALLEST
MOST CONVENIENT INFORMATION ACCESSORY

الآن بـ \$160 بدل ~~\$200~~

Nature of Business

العنوان البريدي: البلد

بريد الكتروني

E-mail

Method of payment:

 American Express

113

 Mastercard

Expiry date

□ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □

☐ ☐ ☐ ☐

Signature _____

أو إرسال شك مصري على العنوان التالي.

نظفان - ص ب. 113/6194 الحمرا - يهروت الرمز البريدي 11032100 فاكس: 1863658 +961
الامارات العربية المتحدة - ص ب 55034 دبي، فاكس: 2941035 +971 4



سليم الزهر

عبد الحاس

تشمل الإقامة والظهور والعشاء مقابل 80 دولاراً أميركياً للشخص الواحد. هذا بالإضافة إلى تأمين هذا المنتج كافة سبل الراحة والإسترخاء والخدمات ومظاهر الضيافة الأصلية التي تتميز بها فنادق روتانا. ويتصف كورال ثوران بيتش بموقع خلّاب على شاطئ شاركس باي الأجل في شرم الشيخ، وبضيافة وخدمات روتانا الراقية ومزاياه الصيفية الخاصة التي تمكنكم من الإقامة لمدة 7 ليال بقيمة 6 ليال مقابل 60 دولاراً أميركياً لليوم الواحد (شاملة الظهور) ضرائب البلدية ورسوم الخدمة).

ويبلغ عدد الفنادق التي تقع تحت إدارة روتانا 17 فندقاً منتشرة في كافة أرجاء الشرق الأوسط، بالإضافة إلى الفنادق والمنتجعات التي يكم تجهيزها الآن وستفتتح قريباً.

إجازات الصيف في فنادق روتانا

قام الرئيس التنفيذي لمجموعة فنادق روتانا سليم الزهر وعبد الحاس بجولة على عدد من البلدان الخليجية استهدفت الخطط المستقبلية الجديدة والترويج للعرض الصيفي الذي بدأ في 15 أيار/مايو الماضي ويستمر لغاية 15 أيلول/سبتمبر المقبل. ففي دبي يمكن دفع قيمة 3 ليال والحصول على ليلة واحدة مجاناً في كل من فندق الجميرا روتانا (250 درهماً فقط لليلة الواحدة)، فندق البستان روتانا (330 درهماً فقط لليلة الواحدة) وفندق تاور روتانا (300 درهم لليلة الواحدة). ويمكن الإقامة في الرحاب روتانا سويتس مقابل 300 درهم و200 درهم في الرمال روتانا سويتس، والحصول على ليلة مجانية لدى الإقامة 6 ليال في كل من الفندقين.

أما فنادق روتانا في أبو ظبي فتدعو زياتها للتمتع بإقامة صيفية ساحرة في كل من فندقتي الشاطئ روتانا وأبو ظبي غراند مقابل 299 درهماً أو انترناشونال روتانا إن الروضة روتانا سويتس مقابل 175 درهماً.

وفي بيروت للمدينة الشهيرة بضيافتها ومطاعمها وطبيعتها الساحرة، يمكن التمتع بعرض قلّ نظيره يقدمه فندق جيفينور روتانا-أحد أرقى فنادق الخمس نجوم في لبنان - مقابل 100 دولار أميركي (غير شاملة للضريبة المحلية ورسوم الخدمة).

ويختر كورال بيتش للعريش (مصر) بموقعه على أحد أجمل الشواطئ في العالم وتقديمه إلى زواره هذا الصيف تعرفه خاصة

جميع دول مجلس التعاون الخليجي
العربية، وغرف متصلة ببعضها البعض
وخصومات على الصالات التجميل
ومعالجة سبا للسيدات



للحجز يرجى الاتصال على الأرقام التالية:

الإمارات العربية المتحدة

٨٠٠ ٤١٤٦

*الكويت

٢٤٠ ١٣٤٣

المملكة العربية السعودية

٨٠٠ ٨٩٧ ١٤٣٧

رقم محلي



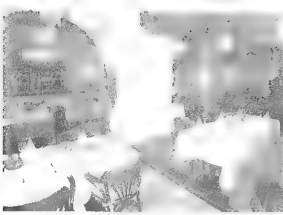
ميريديان: برنامج "أهلاً" للمسافرين العرب

أعادت مجموعة فنادق ميريديان طرح برنامجها الناجح "أهلاً" خلال معرض سوق السفر العربي "الملتقى 2001"، ليتوفر مجدداً خلال فصل الصيف الحاملي في فنادق المجموعة في وجهات العطلات الأكثر شعبية مثل الولايات المتحدة الأمريكية، أستراليا، لندن، باريس، نيس، روما، فرانكفورت، ليماسول في قبرص وماربيللا في إسبانيا.

وكان برنامج "أهلاً" الذي يوفر منتجات عربية متخصصة في فنادق ميريديان حول العالم، قد حقق نجاحاً كبيراً بعد طرحه لأول مرة خلال معرض العام الماضي.

ويوفر البرنامج مزايا عديدة أبرزها توفر موظفين يجيدون اللغة العربية بطلاقة في مكاتب استقبال فنادق

ميريديان وأقسام خدمة الغرف ومقسم الهاتف. كما يوفر صحفاً عربية سعودية اماراتية وكويتية، قنوات فضائية عربية في الغرف مثل (أم بي سي، إل بي سي، الجزيرة، برامج أراب سات وبرامج مصرية)، بالإضافة إلى صرف عملات



تجديد مطعم أيام زمان

أعلن فندق سنتشري، الذي كان يُعرف سابقاً باسم فندق دبي مارين، عن طرحه لطعمه اللبناني الشهير أيام زمان بحلته الجديدة.

ويحتل المطعم، الذي أميد تأثيثه بالكامل ونُتت توسعته بمقدار ضعف المساحة التي كان يشغلها سابقاً، موقعاً مميزاً في وسط ردهة الفندق للتميزة والمصممة بأسلوب عصري مترف، وسيعود المطعم بعد عملية التطوير الأخيرة لاستقبال ضيوفه خلال فترة الغذاء مجدداً وسيقدم لهم تشكيلة من أطباقه الشهية والمقبلات اللبنانية المميزة.

وأصبح مطعم أيام زمان، الذي افتتح العام 1995، عنواناً وديفاً للمأكولات العربية الشهية والأجواء البهيجة الممتعة في دبي، وإمعاناً في الأصالة والتميز حرصت إدارة الفندق على تزويد المطعم بمجموعة من اللوحات والمقتنيات التقليدية التي جلبت خصيصاً من لبنان لخلق جو من الألفة والتقاليد الأصلية في المكان.

وقال سامي رعد كبير مدراء فندق سنتشري والمدير التنفيذي، "سنضمن لزوارنا وعملائنا الحصول على أفضل الخدمات والأطعمة ذات الجودة والمذاق المتميز الذي اعتادوا عليه في مطعم أيام زمان. وكان الهدف من أعمال التحديث والتوسعة إرفاق الطعم ضمان تمكنه من استيعاب المزيد من الضيوف الراغبين في الإستمتاع بتناول أطباقنا الشهية في جو ودي".



ديفيد الكنسون

دليل جديد لفنادق مجموعة هوليدي إن

طرحت مجموعة فنادق ومنتجات هوليدي إن دليلاً جديداً لوكلاء السفر ورجال الأعمال والسائحين المسافرين في منطقة الشرق الأوسط، يحتوي على معلومات مفصلة عن وجهات السفر التي تتوفر فيها منشآت هوليدي إن وتجهيزاتها وخدماتها في المنطقة وخارجها.

وقال ديفيد الكنسون مدير منطقة التسويق لمجموعة فنادق ومنتجات هوليدي إن، شركة فنادق ومنتجات باس الشرق الأوسط وأفريقيا، "بافتتاح موجة جديدة من منشآت هوليدي إن في المنطقة وخارجها، يشكل الدليل الجديد مرجعاً مثالياً لمثلي صناعة الضيافة ورجال الأعمال والسائحين والمسافرين في الشرق الأوسط، الراغبين في الحصول على معلومات وأفنية عن فنادق ومنتجات هوليدي إن. إننا ملتزمون بالإعتماد على سمعتنا وشهرتنا في توفير خدمة ودودة، تجهيزات عصرية وقيمة ممتازة مقابل المال".

ويتوفر الدليل الجديد في مكاتب وكلاء السياحة والسفر والعملاء وفنادق ومنتجات هوليدي إن، ويضم أيضاً معلومات عن ثلاثة برامج متوفرة في فنادق ومنتجات هوليدي إن وهي برنامج برابريوتي كلوب، كونفرنس فيتوروك وويك إندر بلاس، ويوفر كل واحد منها مجموعة من الحوافز والمزايا والتسهيلات.

عروض خاصة لوكلاء السياحة والسفر

هوليدي إن مقابل 40 دولاراً أميركياً لليلة. وأوضح ديفيس جونسون، نائب الرئيس، للتسويق والبيعات في شركة فنادق ومنتجات باس الشرق الأوسط وأفريقيا: لدينا الآن 111 فندقاً ومنتجداً، لتتروك نيتننتال، كراون بلازا وهوليدي إن في جميع أنحاء المنطقة، ويسرنا خلال فصل الصيف دعوة وكلاء السياحة والسفر لاختيار وجهة سفر، وأصطحاب صديق، والتمتع بأوقات رائعة.

طرحت شركة فنادق ومنتجات باس الشرق الأوسط وأفريقيا، عرضاً خاصاً لوكلاء السياحة والسفر، تتيح لهم فرصة زيادة أبرز وجهات السفر التي تتوفر فيها فنادق ومنتجات اتتروك نيتننتال، كراون بلازا وهوليدي إن، والمعروف عن قرب على هذه الوجهات بهدف تعزيز مبيعات العطلات في المنطقة.

وحسنت الشركة تسعيرة الإقامة لوكلاء السياحة والسفر في فنادق ومنتجات اتتروك نيتننتال وكراون بلازا مقابل 50 دولاراً أميركياً لليلة، كما تتيح لوكيل السفر اصطحاب صديق. وحسنت تسعيرة الإقامة في فنادق ومنتجات



للمزيد يرجى الاتصال على الأرقام المجانية التالية:

مصر
٠٢٠٠ ٥١٠ ٠٢٠*

البحرين
٧٢٤ ٨٠٠

*متبوعاً بالرقم
٦٦٦٦ ٤٣٢ ٨٠٠

رأي

فتح السوق المصرفية الكويتية

يشغل قرار الحكومة الكويتية الشهر الماضي السماح للمصارف الخليجية الوطنية بالعمل في الكويت خطوة أخرى نحو انفتاح السوق المالية والمصرفية الكويتية، في اتجاه عام لدول الخليج نحو العولمة وإزالة القيود على حركة الاستثمارات. لكن رغم مجيئها بعد أكثر من ثلاث سنوات من قرار مجلس التعاون الخليجي السماح لمصارف الدول الأعضاء بفتح فروع لها في الدول الأعضاء الأخرى، فإن هذه الخطوة تعتبر تطوراً بارزاً بالنسبة للكويت التي كانت من أكثر الدول انغلاقاً في المجال المصرفي، وذلك عملاً بقانون المصارف الصادر العام 1961 الذي سمح للمصارف الوطنية فقط بالعمل في الكويت، لذلك، لم يكن هناك أي وجود خارجي عربي أو أجنبي طوال العقود الأربعة الماضية، وبالتالي لم يتم تأميم أي جزء من أسهم مصارف عربية أو أجنبية أخرى عاملة عما حدث في دول خليجية وعربية أخرى في الستينيات والسبعينيات.

يطرح القرار الأخير تساؤلات عدة حول مستقبل تطور العمل المصرفي في الكويت، ودول الخليج بشكل عام، أهمها في المجالات التالية:

— هل سيمهّل القرار بفتح المصارف في دول الخليج فروعاً لها في الدول الخليجية الأخرى أم لا، خصوصاً وأن الخطوة المماثلة السابقة في السعودية لم تحدث تحركاً يذكر في هذا المجال؟ بسلام آخر، هل تستجيب الخطوة الكويتية الأخيرة لحاجات مصرفية كويتية فعلية، أم أنه يمكن اعتبارها تفضيلاً لمتطلبات العولمة وإجراءاتها.

— هل سيسهّل فتح الأسواق المصرفية الخليجية عمليات الدمج المصرفي، أولاً بين المصارف المحلية في كل بلد لمواجهة المنافسة من قبل المصارف من دول الخليج الأخرى، وثانياً بين مصارف من دول خليجية مختلفة بهدف تعزيز القدرة على منافسة المصارف الأجنبية حين تفتح الأسواق المصرفية محلية كلياً أمام المصارف الأجنبية والعربية الأخرى؟

— هل يمكن اعتبار الخطوة الكويتية تمهيداً لفتح الباب أمام دخول المصارف الأجنبية والعربية الأخرى، أم أن الانفتاح سيبقى محصوراً في مصارف دول مجلس التعاون الخليجي؟ وإذا كان من المبكر الآن الإجابة على هذه التساؤلات، يمكن التأكيد أن المنافسة في السوق المصرفية الكويتية لن تكون سهلة، سواء بالنسبة للمصارف الخليجية أو الأجنبية، فرغم انفتاح السوق المصرفية في الكويت على الخارج لمدة طويلة، فهي تعتبر على مستوى عال من الضخوع، حيث تتمتع المصارف برسالة قوية ويدرجه عالية من التطور في التقنيات ومستوى الخدمات وأساليب العمل المصرفي، لكن ذلك سيؤدي من دون شك إلى خلق بيئة تنافسية جديدة تستفيد منها المصارف الكويتية والخليجية الأخرى على حد سواء.

بنك "بيلوس" يشتري بنك "ويدج"

أخيراً، حقق بنك بيلوس (لبنان) هدف اندماج ثانٍ بعد الأول الذي تحقق أواخر العام 1997 مع بنك بيروت للتجارة. وبعد غير محاولة غير ناجحة في بداية أو منتصف الطريق، أعلن رسمياً أن بنك بيلوس اشترى كامل أسهم بنك "ويدج الشرق الأوسط" اللبناني الذي يرأس مجلس إدارته نائب رئيس الوزراء اللبناني عصام فارس.

وصدر بيان مشترك عن رئيس مجلس إدارة بنك بيلوس د. فرنسوا ياسل و رئيس مجلس إدارة بنك "ويدج" عصام فارس أكد فيه "إن عملية بيع الأسهم بهدف الاندماج تتماشى مع توجهيات السلطة النقدية، وهي تخضع بحسب الأصول لوافقة مصرف لبنان، ومن المنتظر أن تستكمل الخطوات الإجرائية لعملية الدمج في خلال الفصل الأخير من العام 2001.

يُذكر أن هذه الخطوة هي عملية الاندماج الأولى لهذا العام في القطاع المصرفي.

بادايا: قروض بـ 37,6 مليون دولار

وافق مجلس إدارة المصرف العربي للتنمية الاقتصادية في افريقيا (بادايا) على تمويل دفعة جديدة من المشاريع التنموية وعمليات الدعم الفني التي شملت كلاً من: انغولا، ساحل العاج، سيراليون، تشاد، موريشس، مدغشقر، ارتريا، سيشل، السنغال وغيرها... بلغت القيمة الإجمالية للقروض 37,6 مليون دولار منها 35,5 مليوناً للمشاريع و 2,1 مليوناً للخدمات الفنية.

الأسواق

- إتفاقيه الملاءة المصرفية تثير ملاحظات عربية 86
- اندماج "البحرين التجاري" بمجموعة "الأهلي المحدث" 90
- بنك قطر الوطني فرع إلكتروني للخدمة الذاتية 91
- ISLAMIQ—
- اكبر بوابة انترنت للصناديق والمنتجات الإسلامية 92
- البنك الاسلامي الأردني: نمو وتطوير 93
- أخبار المصارف 94

الأوروبية من التكاليف العالية لتطبيق البرامج والأنظمة المطلوبة لقياس رأس المال ذاتياً، والتي قد تساوي تكاليف الاستعداد لمواجهة مشكلة العام 2000. ويوجد العديد من المصارف التي للمقرحات الجديدة معقدة كثيراً ومكلفة للغاية، نظراً لما تتطلبه من معلومات تاريخية وأنظمة معلوماتية متطورة جداً لاحتساب للعادلات الرياضية وإعداد البرامج الخاصة لذلك.

ورأى البعض أن الاتفاقية الجديدة تتضمن العديد من المشكلات التطبيقية، خصوصاً نتيجة تكرار هامش الخطأ في المراحل المختلفة لتقييم المخاطر، حيث تشمل معظم هذه المراحل تقدير معاملاً مختلف للمخاطر بالإضافة إلى استخدام العديد من القواعد البيانية (Datobno) لتقييم المخاطر المعقدة والتي قد يكون بعضها افتراضياً أو تقريبياً مثل بيانات الخسارة بعد تعثر العميل (Loss Given Default).

آراء متناقضة

تدري مؤسسة التمويل الدولي (Institute of International Finance) أن الاتفاقية الجديدة تبالغ في تقدير المخاطر في حين لا تأخذ في الاعتبار بشكل كاف الضمانات المأخوذة من قبل المصارف مقابل القروض الممنوحة، ما قد يزيد من الكلفة المصرفية ويخفض القدرة التنافسية لدى المصارف التي تطبق المقاييس الجديدة لمعدل اللاملاء مقابل المصارف التي لا تطبق هذه المقاييس.

ويخشى بعض المصرفيين والمسؤولين في السلطات النقدية في دول عدة أن المقرحات الجديدة قد تزيد من الأثر الموسمي للنشاط الإقراض، وذلك عبر دفع المصارف إلى زيادة الإقراض في مراحل الاندفاع الاقتصادي وإلى تقليصه في فترات الركود. وهذا يعني زيادة حدة الدورات الاقتصادية، مع تحقيق نسب نمو قياسية خلال مراحل الانتعاش في ظل سهولة الحصول على القروض، وتسجيل هبوط حاد في الحركة الاقتصادية عند ظهور مؤشرات توقف أو تراجع في النمو نتيجة تزايد صعوبة الاقتراض. كما حذر البنك المركزي البريطاني من إمكانية أن تؤثر الاتفاقية الجديدة سلباً على استقرار المؤسسات المالية الدولية، مشيراً إلى ضرورة الاعتماد على قواعد بيانية طويلة الأجل لتفادي التغيرات المفاجئة في تقييم المخاطر.



قد تؤثر على التصنيف الائتماني اتفاقية الملاء المصرفية تثير ملاحظات عربية

اعتراضات كثيرة على جوانب عدة منها. وبشكل عام، تناولت ردود كل مؤسسة الحاور الأساسية التي تؤثر عليها، مع إجماع شبه كلي على الاعتراض على النسبة العالية لمعدل رأس المال الذي ينبغي تخصيصه مقابل مخاطر العمليات البالغ 20 في المئة، والذي اعتبر مرتفعاً جداً من قبل المصارف في الدول المتقدمة كما في الدول الناشئة. لكن "كجنة بازل" أفادت أن هذا المعدل ليس نهائياً ويمكن أن تعيد النظر فيه، لكنها أشارت إلى أنها لن تخفضه إلى مستوى 10 في المئة، كما تطالب به العديد من المصارف في الدول المتقدمة والنامية على حد سواء.

وتعتبر المصارف الأوروبية أن الملهة القصيرة نسبياً للتطبيق تضعها في موقع مضرب لها مقابل المصارف الأميركية التي تطبق منذ سنوات عدة للتطبيقات الجديدة لمعدل اللاملاء للمصرفية. كما تخشى المصارف

أنتهت في 31 أيار/مايو الماضي الملهة التي منحها "كجنة بازل" للمصارف والمؤسسات المالية للتطبيق على الاتفاقية الجديدة للملاءة المصرفية التي أصدرتها في 16 كانون الثاني/يناير 2001. وقد تلقت العديد من المؤسسات المصرفية والمالية باقتراحتها وملاحظاتها على هذه الاتفاقية التي تقع في 139 صفحة، منها خمس مؤسسات عربية هي: مؤسسة نقد البحرين، مصرف الإمارات العربية المتحدة المركزي، البنك السعودي الأمريكي، بنك الرياض والبنك السعودي البريطاني.

ملاحظات عامة

رغم إجماع المصارف والسلطات الرقابية في مختلف دول العالم على أهمية وضرورة تطوير مفهوم الملاء المصرفية، إلا أن المقرحات الأخيرة لتعديله لاقت

تطور مفهوم الملاءة المصرفية

لأن لديها مقابيل المخاطر المختلفة التي تتعرض لها، وجاء ذلك في ضوء انخفاض استعمال الأدوات المشتقة التي تزيد من صعوبة تحديد المخاطر التي يتعرض لها المصرف نظراً لعدم تطور قيمتها بشكل خطي (linear)، مثل الأدوات المالية المشتقة.

- 1996: أصدرت "لجنة بازل" الاتفاقية الخاصة

لحساب الملاءة المتعلقة بمخاطر السوق فقط.

- 1999: نشرت "لجنة بازل" في شهر حزيران/يونيو الاقتراحات الأولية لاطار جديد لقياس الملاءة المصرفية يعمل مكان الاتفاقية العام 1988، وتشمل فيه معايير تتأخذ في الاعتبار بشكل أكثر دقة وشمولية معامل المخاطرة في ميزانيات المصارف. وقد حصلت على ملاحظات أكثر من 200 مصرف ومؤسسة مالية من بلدان مختلفة.

- 2001: تطلعت لجنة بازل في كانون الثاني/يناير بمقرات أكثر تحديداً وتفصيلاً حول الإطار الجديد المقترح لعمل اللاءة المصرفية، وطلبت إرسال الملاحظات والتعليقات من قبل المعلنين عليها قبل نهاية شهر أيار/مايو 2001. وكانت تتوقع اللجنة إصدار النسخة النهائية من الاتفاقية الجديدة لعمل اللاءة قبل نهاية العام الحالي، ولكن، نظراً لكثرة الردود والملاحظات من المؤسسات التي تجاوز عددها 250 مؤسسة مصرفية، تم تعديد مهلة التطبيق، حتى العام 2005.

أن بعض المعلومات المطلوبة حول الأطر الآخريين الذين يتعامل معهم المصرف قد تؤثر على الخصوصية التي يبتغيها معظم العملاء في الدول العربية في علاقاتهم المصرفية. كما أن المؤسسات المالية المنافسة من خارج القطاع المصرفي قد تستخدم هذه المعلومات بشكل غير عادل في ظل عدم وجود قواعد وأصول محددة حول كيفية استخدام المعلومات المالية في الدول العربية.

وقد ركزت بعض المصارف على موضوع الضمانات مقابل القروض والتسليفات، حيث رأت ضرورة توسيع مفهومها أكثر لتتضمن الضمانات المادية وضمانات المصارف وضمانات أطراف ثالثة، وهي أنواع من الضمانات المتوافرة للمصارف العاملة في الدول النامية عامة، والدول العربية خاصة.

وأوصت بعض المصارف بإضافة فئات أخرى للانطلاق المتصدة في المقاربة المعيارية لقياس مخاطر الائحة، حيث وجدت الفرق بين نسبة اللئة 50 في المئة و 100 في المئة كبيراً

- 1974: بعد إفلاس "بنك هورسات" القاهي الذي أدى إلى أزمة سيولة لدى العديد من المصارف الدولية، اجتمع حكام المصارف المركزية في الدول الصناعية العشر الكبرى (G10) للبحث في كيفية تلافي تكرار مثل هذه الحالة وتقلويد المخاطر المصرفية في العالم، وقد تبع ذلك سلسلة من الاجتماعات، أدت إلى نشأة "لجنة بازل".

- 1975 - 1987: تمصورت اجتماعات "لجنة بازل" اللاحقة حول كيفية التنسيق بين متطلبات كفاية رأس المال في الدول المختلفة لساواتها بالنسبة لكل المصارف العاملة على صعيد دولي.

- 1988: أدت اجتماعات "لجنة بازل" ومشاوراتها إلى "اتفاقية بازل لرأس المال" التي منحت فترة لتطبيقها تنهت في أواخر العام 1992. حددت هذه الاتفاقية معدل كفاية رأس المال بنسبة 8 في المئة من بنود الوجودات وبعض بنود الخصائص الجاهلية، مختلفة حسب نوعية ومخاطرها بنسب محددة. وزعم طبيعة هذه الاتفاقية الإلزامية وغير الإلزامية، فقد أصبحت مرجعاً عاماً مطلقاً في أكثر من 100 بلد حول العالم، ليس لدى المصارف الدولية الكبرى بل كذلك في المصارف المحلية في هذه الدول.

- 2001: أخذت المصارف الأميركية الكبرى، في مقدمتها "جيه. مورغان" بتطوير أساليب متقدمة تستخدم معادلات رياضية على درجة كبيرة من التعقيد بغية احتساب كفاية رأس

ملاحظات المصارف العربية

اعتبرت المصارف العربية بشكل عام أن الاعتماد على وكالات التصنيف الخارجية لقياس مخاطر الإقراض والعمليات لدى المصارف التي ستطبق المقاربة المعيارية في هذه الخصوص، يضر بالوضع التنافسي للمصارف العربية نظراً لعدم انتشار ممارسة التصنيف الائتماني في المنطقة العربية قياساً بالمناطق الأخرى، ما سيؤدي إلى زيادة الكلفة بالنسبة للمصارف العربية. كما انتقدت هذه المصارف تحديد قيمة أعلى لرأس المال المطلوب تجاه الدين المصنف BB أو أقل، مما هو عليه بالنسبة للدين غير المصنف. الأمر الذي لا يشجع الشركات والمصارف الضعيفة على طلب تصنيف ائتماني.

كما كان هناك شبه إجماع على اعتبار متطلبات الإفصاح ضمن الركيزة الثالثة للاتفاقية كثيرة جداً، خصوصاً بالنسبة للمصارف العاملة في أسواق صغيرة، حيث

لكن "لجنة بازل" استبقت هذا الاعتراض بالتاكيد على أن الغواش على تطبيق معدل ملاءة أكثر حساسية تجاه المخاطر تتجاوز المخوف من آثاره الموسمي، وأشارت إلى أن الاتفاقية السابقة الصادرة العام 1988 التي لا تعكس التغيير في المخاطر بشكل دقيق، خلفت حوافز لدى المصارف للقيام بعمليات تسليف أو توظيف أكثر خطورة أدى بعضها إلى تضخيم اتجاهات الدورة الاقتصادية. كما أشار بعض الخبراء إلى أن معدل الملاءة ذات بنسبة 8 في المئة حسب الاتفاقية السابقة والذي لا يأخذ في الاعتبار بشكل كاف المخاطر المرتبطة بالتسليفات، أدى إلى انتقال العديد من القروض والتسليفات ذات المستوى الجيد إلى خارج الميزانية، وبالتالي إلى ترويد نوعية القروض المسجلة في ميزانيات العديد من المصارف.

ورغم أن "لجنة بازل" لا تتوقع أن تتمكن المصارف للتوسعة والصغيرة من تطبيق المقاربة الذاتية لتصنيف المخاطر نظراً لما تتضمنه من مستلزمات معقدة على مستوى المعلوماتية والقواعد البيانية، إلا أن هذه المصارف قد تجد نفسها مضطرة لتطبيق نوع من المقاربة الذاتية بعد سنوات عدة حين تصبح هذه المقاربة بمثابة معيار دولي، كما حدث بالنسبة لعمل اللاءة السابق.

كما اعترضت وكالات التصنيف الدولية على بعض جوانب الاتفاقية الجديدة المقترحة. رغم أن الاتفاقية أسندت إليها دوراً رئيسياً في تحديد التصنيف الائتماني للمعملاء المدينين في المقاربة المعيارية (Standardized approach). ورأت كل من "موديز" و"ستاندرد أند بورز" أن ذلك يمكن أن يؤثر على طرق التصنيف المستخدمة وأن يخفف من موضوعية الوكالات نفسها. لكن وكالة "موديز" أعلنت في 6/7/2001 عن إلغاء السقف السحابي (Sovereign ceiling) على سندات الشركات والمصارف بالعملات الأجنبية، التي كانت في السابق متضددة في تطبيقها مهما كانت القوة المالية للشركات خصوصاً في الدول الناشئة، علماً أن "ستاندرد أند بورز" أزلت هذا السقف منذ العام 1997 على العديد من إصدارات شركات من الدول الناشئة، بدءاً بالأرجنتين. نتيجة لذلك، فإن "موديز" تدور حالياً إمكانية رفع تصنيفها للإصدارات الطويلة الأجل من السندات لمدة 38 مؤسسة خاصة في دول نامية مختلفة. تتشمل شركات نخط ومؤسست مالية وشركات اتصالات.

جداً. كما اعتبرت أن نسبة الخلل الواحدة المقررة بمعدل 100 في المئة على محفظة قروض وتسليقات التجزئة عالية جداً، خصوصاً وأن العديد من المصارف العربية يطبق أثنائها أعداداً عديدة على مخاطر عملاء التجزئة، داعية إلى تخفيض هذه النسبة إلى 50 في المئة.

وعُلفت بعض المصارف على تعريف "قصور الأجل" في ما يتعلق بتصنيف الودائع ما بين المصارف الذي حدد بثلاثة أشهر فقط، حيث اعتبرت أن هذا التحديد يشكل عامل عدم استقرار كبير للمصارف العربية التي تتمتع عامة بسيولة عالية معظمها

موظف في سوق الائتمانية، أما بالنسبة لاقتراح اللجنة تطبيق معامل مخاطر أدنى فقط على التوظيفات المصرفية والسيدانية للمؤلة بمطلوبات بالعملاء أنفسهم، فقد وجد عدد من المصارف أنه ينبغي تطبيق ذلك على الموجودات والمطلوبات بالعملاء الخليجية نظراً لأخطارها الخائب بالدولار الأميركي.

الأثر على المصارف العربية

قتر أحد المصارف السعودية أن رأس المال المطلوب تخصيصه لديه في مرحلة أولى حسب شروط هذه الاتفاقية، قد يكون أعلى

بنسبة 25 في المئة مما هو مطلوب بموجب الاتفاقية السابقة لكفاية رأس المال، مع إمكانية تراجع هذه النسبة بعد اعتماد المصرف أساليب الاحتساب الأكثر تطوراً من خلال تطبيق المقاربة الذاتية في قياس مخاطر الإقراض والمقاربة المياريية أو الذاتية في قياس مخاطر العمليات، وهذا يشكل دليلاً على أن الاتفاقية الجديدة لمعدل للملاءة هي بالفعل محففة بحق مصارف الدول النامية والعربية التي ليس لديها القدرات لتطبيق الأساليب الذاتية المتقدمة والمعقدة في تصنيف المخاطر وقياسها، وبالتالي سيضطررها ذلك إلى تخصيص مبالغ أعلى من الرأس مال تجاه تسليقاتها وتوظيفاتها للملاءة من مثيلاتها في الدول الصناعية

هيكلية الاتفاقية الجديدة للملاءة المصرفية

تهدف الاتفاقية الجديدة للملاءة المصرفية المقترحة من قبل "لجنة بازل" إلى تقديم أساليب أكثر مرونة وأكثر حساسية لمعامل المخاطر، بشكل يدفع المصارف إلى إدارة مخاطرها بشكل أفضل. وأكدت اللجنة أن تطبيق معدل الملاءة الجديد سيحافظ، بمعدل وسطي، على نفس مستوى معدل الملاءة المطبق حالياً في الصناعة المصرفية العالمية. هذا لا يحول دون إمكانية انخفاض أو ارتفاع حجم رأس المال المطلوب لدى كل مصرف على حده حسب المخاطر التي يتعرض لها كل منها، خاصة بعد إضافة متطلبات رأس المال تجاه مخاطر العمليات.

تتكون الاتفاقية الجديدة من ثلاثة ركائز أساسية تسهم مجتمعة في تأمين سلامة وأمان النظام المالي والمصرفي، وهي:

- 1- المتطلبات الدنيا لرأس المال (Minimum capital requirement): حافظت الاتفاقية الجديدة المقترحة على البنود التي تدخل في احتساب بسيط للمعالجة، أي بنود رأس المال والأحاطات، كما أبقت على الحد الأدنى الحالي لمعدل الملاءة البالغ 8 في المئة. لكنها غيرت طريقة احتساب المقام في هذه المعادلة، كما وسعت نطاق التطبيق ليشمل المجموعات المصرفية ككل، بما في ذلك الشركات الفاضلة لهذه المجموعات. وتقدر الاتفاقية الجديدة ثلاثة فئات من المخاطر في احتساب المقام، هي:

- مخاطر الإقراض، مع تعديرات أساسية في طرق احتسابها.
- مخاطر السوق، التي سبق وأن عولجت في الاتفاقية الخاصة بمخاطر السوق الصادرة عام 1996.
- مخاطر العمليات، والتي أدخل احتسابها للمرة الأولى ضمن إطار الاتفاقية الجديدة.

بالنسبة لقياس مخاطر الإقراض، اتاحت الاتفاقية للمصارف الاختيار بين طريقتي احتساب، هي:

— المقاربة المعياريية (Standardized approach)، وهي مشابهة لما هو مطبق حالياً، لكنها أكثر حساسية لمعامل المخاطر، حيث تزيد عدد وفئات الأفعال كما تتطلب تحديد أفعال لكل بند في الموجودات والحسابات الجانبية التي تدخل في قياس معدل الملاءة. غير أن الأفعال المعتمدة لن تعود محددة من قبل السلطات الرقابية في كل بلد، بل سيصبح مرجعها التصنيف الائتماني الموضوع من قبل مؤسسات تصنيف خارجية تغي معاييرها بشروط صارمة، مثل وكالات التصنيف الدولية ومؤسسات قروض التصنيف.

— المقاربة الذاتية لتصنيف المخاطر (Internal Rating Based approach-IRB)، التي تنقسم بدورها إلى مستويين، تأسيسي (Foundation IRB)، ومتقدم (Advanced IRB). ويخضع استخدام المقاربة الذاتية في شقيها للموافقة المسبقة لأجهزة الرقابة في البلد المعني بناء على موافقاتها للمعايير المحددة من قبل "لجنة بازل". في المقاربة التأسيسية، يقرر المصرف احتمالات التوقف من الدفع لكل عميل فيما تقوم السلطات الرقابية بتحديد الأفعال والأرقام الأخرى التي تدخل في نظام قياس المخاطر والتي تتحدد بحجم رأس المال المناسب لتغطيتها. أما في المقاربة المتقدمة، فيترك للمصرف حرية تقدير كافة معدلات النظام أو معظمها، شرط أن تتوفر لدى المصرف الذي يتبعها القدرات والإمكانات الكافية لاحتساب وتقدير مخاطر الإقراض التي تتعرض لها بدقة ووضوح.

• أما بالنسبة لقياس مخاطر العمليات، فهو مفهوم جديد يهدف إلى تخصيص 20 في المئة من رأس المال مقابل مخاطر عمليات المصرف المختلفة، التي تشمل مخاطر الخسائر الناجمة عن توقف أنظمة المعلومات، أو للمخاطر القانونية أو السرقة والاحتيال، وغيرها من الصناعات التي قد تنشأ في إطار العمل اليومي للمصارف. وهناك ثلاثة مقاربات لتحديد رأس المال المطلوب لتغطية مخاطر العمليات، هي التالية:

— المؤشر الأساسي (Basic Indicator): وهو يستخدم مؤشر واحد لقياس مخاطر العمليات لمجمل نشاط المصرف. مثلاً، إذا أخذ مجموع الإيرادات كمؤشر، يخصص للمصرف مبلغ رأسمال تجاه

الكبرى ما سيؤيد من كلفة مواردها ويخفف من قدرتها التنافسية.

ويمكن أن يستفيد عدد من المصارف من رفع السقف القيادي الذي كان يقيد المصارف العربية الكبرى، علماً بأن ذلك يصير على إصدارات هذه المصارف من السندات بالعملة الأجنبية فقط ولا يؤثر على مستوى ملاءتها. من جهة أخرى، فإن نقص أو قلة المعلومات والقواعد البنائية التاريخية في الدول العربية قد يدفع بعض المصارف إلى اعتماد القواعد البنائية الجاهزة التي تقوم بعض الجهات الخاصة في الدول الصناعية بإعدادها، مع إجراء بعض التعديلات عليها، ما يمكن أن يزيد من رأس المال المطلوب لدى هذه المصارف، حيث

قد يكون نضج المخاطر وتغيرها في الدول التي تعمل فيها أقل حدة وتقلباً مما هو عليه في الدول المتقدمة.

لكن، رغم الانتقادات الكثيرة التي تعرضت لها الاتفاقية المقترحة الجديدة، يبدو أن اللجنة مصممة في المضي بها وتطبيقها في المواعيد المحددة لها، وهذا يعني أن على المصارف أن تسعى منذ الآن لزيادة قواعد بنائية وأنظمة خاصة لقياس مخاطرها إذا كانت تريد في المستقبل الاستفادة من التخفيضات على رأس المال الذي تمنحه الاتفاقية الجديدة لكل مصرف تتوفر لديه القدرة لقياس مخاطره ذاتياً بكفاءة عالية. لكن في حالة المصارف في الدول العربية والنامية، هذا يعني أيضاً ضرورة

مساندة السلطات النقدية والمالية والرقابية للمصارف الوطنية، من خلال تشديد معايير الإفصاح والشفافية في السوق والتي لا تسمح اليوم بتجميع بيانات كافية أو تحديد المخاطر بشكل دقيق وعلمي. بالإضافة إلى ذلك، يتطلب تطبيق الاتفاقية معلومات إحصائية تفصيلية حول القطاعات الاقتصادية المختلفة، وهو ما تشكو غالبية الدول العربية من نقص حاد فيه. لذلك، من المتوقع أن تعجز المصارف العربية تحت السقف السهائي لبلدانها، حيث أن القدرة الذاتية على قياس المخاطر تستلزم من دون شك على التصنيف الائتماني التي تمنحه وكالات التصنيف، بعد بدء سريان مفعول الاتفاقية الجديدة. ■

مخاطر العمليات بنسبة ثابتة من هذا المجموع تحددتها السلطات الرقابية (سميت عامل α ، Alpha factor).

...الممارسة المعيارية (Standardized Approach)، ويمكن استخدامها لدى المصارف التي تفي بعد أدنى من المعايير، حيث يمكن للمصرف تخصيص مبلغ وأسمال وفق مجالات عمله المختلفة Business lines، بحسب عير أخذ مؤشر لمخاطر كل مجال، وتعد مجالات العمل وضرب بنسبة ثابتة لكل من هذه المجالات، وتسمى هذا النسبة عامل β أو Beta factor، وهي تحدد أيضاً من قبل السلطات الرقابية.

— مقارنة القياس الذاتي (Internal Measurement Approach)، وهي تسمح للمصارف بشروط معيارية أكثر صرامة بالاعتماد على أرقام الخسائر الذاتية لتحديد النسبة الثابتة التي يمكن اعتمادها وتسمى العامل γ ، Gamma factor) وتقدير مبلغ رأس المال للتجرب تخصيصه.

وقد أُنشئت "لجنة بازل" أنها لا زالت في بداية الطريق في هذا الخصوص، في ضوء النقص الكبير في الإحصاءات فيما يخص مخاطر العمليات، وأنها ستستمر في التشاور مع المصارف والسلطات النقدية في مختلف الدول للوصول إلى تحديد النسب الذاتية للملاءة.

2- منهاج الرقابة (Supervisory review process). جعلت "لجنة بازل" من دور الرقابة الركيزة الأساسية الثانية للمفهوم الجديد للملاءة بهدف التأكد من أن كل مصرف يتبع منهاج داخلية سليمة في تحديد مخاطره للوصول إلى تقدير مستوى رأس المال المطلوب لتغطية هذه المخاطر بشكل كاف. وفي هذا الإطار، يصبح دور الرقابة مركزاً على تقييم مدى قدرة المصارف على تقدير مستوى الرسالة المطلوب. وهذا لا يعني انتقال مسؤولية الحفاظ على مستوى الملاءة المصرفية إلى السلطات الرقابية، بل يؤكد أن هذه المسؤولية تقع على إدارات المصارف نفسها التي لديها المعرفة الأكبر ببنوعية المخاطر التي تواجهها وبالعلاقات الخاصة بالسائنة فيما بين هذه المخاطر المختلفة.

وقد أُنشئت اللجنة على الحاجة إلى المزيد من الحوار التفصيلي بين المصارف والسلطات الرقابية بالنسبة لكيفية تطبيق الاتفاقية الجديدة. وبالنظر إلى تعقيد البرامج والمناهج الداخلية لتقدير الملاءة للمصرفية، فإن ذلك يفترض وجود كفاءات متخصصة لدى أجهزة الرقابة، وهو ما ليس متوفراً في الكثير من دول العالم حالياً، مما يتطلب تدريباً خاصاً لموظفي الرقابة لاكتساب المهارات الجديدة المطلوبة.

كما عدلت اللجنة مبادئ إدارة مخاطر معدلات الفوائد، وضمتها إلى الركيزة الثانية لاتفاقية الملاءة للمصرفية نظراً للاختلاف الكبير في طبيعة المخاطر التي تتعرض لها المصارف من جراء تغير معدلات الفوائد. وتوكلت للمصارف حرية استخدام أنظمة قياس مخاطر معدلات الفوائد، لكنها فرضت على المصارف إطلاع السلطات الرقابية على النتائج التي تصدرها هذه الأنظمة. فإذا كان اختبار تأثير تغير معدلات الفائدة بمقدار 2 في المئة يؤدي إلى تدني الأموال الخاصة للمصرف أكثر من 20 في المئة، يمكن للسلطات الرقابية أن تفرض على المصرف أن يخفض مخاطره، أو أن يخصص قيمة محددة إضافية من رأس المال، أو أن يطبق مزيجاً من الطين المذكورين.

3- سلوكية السوق

تهدف الركيزة الثالثة إلى تعزيز سلوكية السوق من خلال الإفصاح الإيجابي من قبل المصارف، حيث حددت الاتفاقية الجديدة متطلبات الإفصاح خاصة في ما يتعلق بطريقة احتساب الملاءة وأساليب تقييم المخاطر. كما جعلت الإفصاح شرطاً أساسياً من شروط السماح للمصارف باستخدام الوسائل الذاتية لقياس الملاءة المصرفية لديها، وذلك نظراً للأثر المباشر للمناهج المتبعة على متطلبات رأس المال. وأوصت بتابع للمعايير الحسابية الدولية التي تتضمن متطلبات محددة للإفصاح، على أن تكون وثيرة الإفصاح بشكل نصف سنوي، مع إمكانية أن يكون ذلك سنوياً فقط لدى المصارف التي لا تغير المخاطر لديها بشكل كبير خلال العام وفي الدول حيث لا توجد فيها متطلبات إفصاح دورية خلال العام.



اندماج " البحرين التجاري " بمجموعة " الأهلي المتحد "

الصرف الجديد يمثل 21 في المئة من السوق المصرفية البحرينية

1,517 مليون دينار بحريني (4 ملايين دولار) في عام 2000 مقابل ربح صاف بلغ 352 مليون دينار بحريني في العام 1999. ويتمتع البنك بكفاءة راس مال عالية تصل الى 17 في المئة مقارنة بالحد الأدنى المطلوب وهو 12 في المئة مما يتيح مجالاً واسعاً لتنمية أعماله. ويتمتع بنك البحرين التجاري بـ 377 مليون دينار بحريني (940 مليون دولار) في السنة 4 في المئة تقريباً من السوق البحرينية للأعمال المصرفية.

في المقابل فإن بنك الأهلي المتحد الذي يترأس مجلس إدارته محمد يوسف جلال، انتهى مؤخراً من اندماج البنك الأهلي التجاري مع بنك الكويت للتحد ليحوّل البنك الأهلي للتحد كأكبر بنك في البحرين من حيث رأس المال، إذ بلغ رأس ماله 377 مليون دولار وبلغ أصوله 3.3 مليارات دولار وهو شركة مساهمة مدرجة ببورصة البحرين للأوراق المالية. وبلغت أرباح البنك 40.1 مليون دولار في العام 2000 مقارنة بـ 34.4 مليون دولار في العام السابق، كما بلغت أرباحه المجمعة في الربع الأول من العام 2001 نحو 14.9 مليون دولار بزيادة 11 في المئة عن الفترة المقارنة في العام السابق.

وقد تأسس البنك الأهلي في البحرين العام 1977، ومنذ ذلك الحين اشتهر بأن بنك الشعب في البحرين، وفي مطلع التسعينات بدأت قاعدة

الأهلي المتحد محمد يوسف جلال على صفقة الدمج فقال: "أن بنك البحرين التجاري يمثل فرصة ممتازة للنمو وتدعيم عمليات البنك الأهلي للتحد في البحرين. وفي الواقع فإنه استثمار مجد بالنسبة لمجموعة البنك الأهلي المتحد في سياق سياسته الرامية الى التوسع الاقليمي، كما ان قرب بنك البحرين التجاري من البنك الأهلي التجاري، وهو الشركة الفرعية التابعة لنا، يسهل اكمال عملية الدمج ومن المتوقع ان يكون لها تاثير ايجابي على ايرادات مجموعة البنك الأهلي للتحد اعتباراً من العام الحالي".

ويحتل بنك الجديد بعد عملية الدمج بحصة تبلغ نحو 21 في المئة من السوق المصرفية في البحرين. وما يثير أن بنك البحرين التجاري الذي يترأس مجلس إدارته محمد يوسف جلال، مملوك بنسبة 100 في المئة من قبل مساهمين من البحرين بعد شراء حصة المساهمين البريطانيين (حصة إيه أن زد كريديتاليز) في البنك الذي كان يطلق عليه سابقاً بنك كريديتاليز والتي تبلغ 40 في المئة بقيمة 5.5 ملايين دينار بحريني. كما يعتبر البنك شركة مساهمة مغلقة ويبلغ عدد موظفي البنك 100 موظف أغلبهم من البحرينيين، وقد أعيدت تسميته بعد عملية الشراء بـ بنك البحرين التجاري مطع هذا العام. وقد سجل البنك ربحاً صافياً قدره

وقال رئيس مجلس إدارة بنك البحرين التجاري محمد الزامل أن قرار دمج عمليات البنك مع البنك الأهلي المتحد في البحرين يعتبر خطوة مهمة لحماية حقوق المساهمين في البنك بعد ما بات واضحاً أن البحرين مقفلة على تخلف قوي سيكون البقاء فيه للبنوك الأكبر حجماً سواء من حيث الموجودات أو القاعدة الرأسمالية أو شبكة الفروع والخدمات.

وقد تزامن الإعلان عن هذه الخطوة مع بدء البنك الأهلي المتحد بطرح أسهم جديدة للاكتتاب من قبل المساهمين الحاليين تصل قيمتها إلى 110 ملايين دولار (356 مليون سهم بقيمة 0.31 سنت) مقابل القيمة الاسمية للسهم وهي 0.25 سنت.

وأضاف الزامل أن بيئة العمل المصرفي التي تشهدها صناعة شديدة وفي ظل الاضطرابات التنظيمية الصارمة فإن هناك مزايا واضحة تستفيد منها المجموعات المصرفية القوية ذات رأس المال القوي. وقال أن الدمج سيكون في صالح العملاء والوظائف والمساهمين، كما أنه سيساهم في تحسين السمعة الطيبة التي تتمتع بها البحرين كأكبر مركز مالي يتمتع بالقوة والابتكار في منطقة الخليج.

وبلغ حجم الصفقة نحو 36 مليون دولار حيث تم إعطاء المساهمين في بنك البحرين التجاري مئة مليون سهم في البنك الأهلي المتحد، وقد تم تقسيم أسهم بنك البحرين التجاري بسعر 240 فلساً للسهم، مقابل القيمة الدفترية البالغة 100 فلس أي بزيادة 140 فلساً، فيما تم بيع أسهم البنك الأهلي للتحد على بنك البحرين التجاري بسعر السهم 36 سنتاً (مقابل سعره الدفترى 25 سنتاً وسعره في السوق 32 سنتاً)، وستزيد هذه الصفقة إلى أسهم المدرجة في السوق بعدد 100 مليون سهم وبإمكانية المساهمين الجدد بيع وتداول أسهمهم في سوق البحرين للأوراق المالية، وسيحصل رأس مال البنك الجديد إلى 402 مليون دولار.

من جهته علّق رئيس مجلس إدارة البنك

المؤشرات المالية الرئيسية للبنك الأهلي المتحد

السنة المنتهية في 31 كانون الأول/ديسمبر	1999	2000
صافي الربح (ألف دولار أمريكي)	34,057	40,126
مجموع الموجودات (ألف دولار أمريكي)	3,273,575	3,512,348
مجموع حقوق المساهمين (ألف دولار أمريكي)	362,980	399,737
العائد على متوسط حقوق المساهمين (%)	0.6	10.3
العائد على رأس المال المدفوع (%)	0.7	12.4
العائد على متوسط الموجودات (%)	0.1	1.2
نسبة المصروفات للإيرادات (%)	76.0	50.2
نسبة حقوق المساهمين لمتوسط الموجودات (%)	10.5	11.8
القيمة الدفترية للسهم (دولار أمريكي)	0.28	0.31
العائد على السهم (سنت أمريكي)	0.2	3.1

بنك قطر الوطني فرع إلكتروني للخدمة الذاتية



استدعى متوسلاً الفوري يوسف كمال ومخافة مصرف قطر الوطني عبد الله القطبي في حال إحتياج

مستقبل الخدمات المصرفية The Future of Banking

الائتمان، الإيداع النقدي، الحصول الفوري على دفتر الشيكات، تحويل المبالغ بين حسابات العميل في البنك، تحويل المبالغ بين حسابات العملاء عالية، دفع فواتير الكهرباء والماء والإنترنت والهاتف وغيره، دفع فواتير بطاقات بنك قطر الوطني الائتمانية، الحصول على كشوف حسابات مختصرة، الحصول على أسعار العملات الأجنبية وأسعار الفائدة، هذا بالإضافة إلى خدمات الوطني - لاين الوطني، كوم، والوطني المباشر.

وكل هذه الخدمات يقدمها الفرع الإلكتروني على مدار 24 ساعة بأسعار منافسة ووجوه كامل من الخصوصات والراحة، والفرع متصل بخطوط هاتفية مباشرة بعنصر خدمة العملاء الخاص بالبنك، والذي يعمل على مدار الساعة أيضاً، وذلك من أجل تقديم كل مساعدة وإرشاد للعميل في حال إحتياج إلى أي تيسير.

يُذكر أن بنك قطر الوطني يقوم بتخصيص مسؤول حساب لكل عميل من عملائه للإشراف على إحتياجاته وعملياته المصرفية ومتابعتها بشكل منظم وبأتم

تحتوي بنك قطر الوطني منذ أعوام استراتيجية المصرفية الإلكترونية الشاملة للمحافظة على مكانته في السوق القطرية وزيادة قاعدة عملائه وتقديم مستوى عال من الخدمة إضافة إلى رفع كفاءته وفعاليته المصرفيتين.

في هذا الإطار وتحت رعاية وزير المالية والاقتصاد والتجارة ورئيس مجلس إدارة البنك يوسف كمال، افتتح "قطر الوطني" فرعاً إلكترونياً للخدمة الذاتية هو الأول من نوعه في قطر، ليحقق بذلك سبقاً مصرفياً نوعياً يعزز دوره كأول بنك في دولة قطر.

نائب مدير عام بنك قطر الوطني سعيد المسند يقول أن افتتاح الفرع الإلكتروني للخدمة الذاتية هو جزء من التزام البنك بتوفير خدمات فريدة ومميزة تلبي الإحتياجات المتنامية للمواطنين والقيمين سواء من عملاء البنك أو غيرهم، كما يهدف إلى المحافظة على مركز الصدارة للبنك من خلال إستخدام أحدث الوسائل التكنولوجية وتطبيقاتها للخدمة.

خدمات شاملة 24/24

تشمل الخدمات التي يوفرها الفرع الإلكتروني على مدار الساعة الحسابات على أنواعها (الجارية، التوفير، لأجل)، السحب النقدي، الإستفسار عن الرصيد لجميع الحسابات بما فيها القروض ويطاقات

موجوداته في الزيادة وأخفت شبكة فروعها في الانتشار بسرعة وقام البنك بتطوير موقع رائد في السوق من خلال الأخذ بأحدث التقنيات للظهور وتقديم منتجات وخدمات مبتكرة. وفي نهاية التسعينات أصبح البنك الأهلي أول مؤسسة مصرفية في البحرين تقدم الخدمات المصرفية على شبكة الإنترنت، وقد ساهمت ريادته في مجالات برامج التوفير التي أصبحت مثالا يحتذى به الآخرون والمعايير المرتفعة لخدمة العملاء وإنشاء مواقع للحصراف الآلي في المجمعات التجارية الكبرى في البحرين في زيادة حصته من معاملات السوق بسرعة ملحوظة.

زيادة رأس المال

وقد تزامن الإعلان عن عملية الدمج قيام البنك الأهلي للتحديد دعوة المساهمين الحاليين في البنك للاكتتاب في إصدار 256 مليون سهم عادي، بقيمة اسمية مقدارها 0.25 دولار أميركي بقيمة سوقية مقدارها 0.31 دولار لكل سهم كما يمكن زيادة عدد الأسهم المطروحة للاكتتاب حتى 100 مليون سهم إضافي لتصل إلى 356 مليون سهم بالسعر نفسه وذلك حسب قرار مجلس إدارة البنك الخاص بهذا الإصدار وحجم الاكتتاب الذي سيستمر حتى مطلع الشهر الجاري.

يذكر أن الجمعية العمومية للبنكين أقرت دمجهما وولفت أيضاً على إصدار مستقبلي 800 مليون سهم كحد أقصى بقيمة 25 سنتاً للسهم الواحد مع أو من دون علاوة إصدار، وكذلك إصدار سندات دين أولية أو ثانوية بقيمة إجمالية قدرها 30 مليون دولار لدعم التوسع المستقبلي المرتقب للبنك في منطقة الخليج.

وخلو أهداف هذه الخطوة يقول محمد يوسف جلال أن البنك يسعى إلى حشد المزيد من الموارد والإمكانات المالية لتحقيق استراتيجياته من خلال زيادة رأس ماله لتمويل نموه الذاتي وعمليات شراء البنوك والمؤسسات المالية في منطقة الخليج العربية والدول المجاورة. كما أن الاستراتيجية التي يتبعها البنك تركز على إمداد المنتجات والخدمات المالية المطلوبة للتواجد في الأسواق الأميركية والأوروبية إلى سوق الخليج العربي مع السعي لتوسيع قاعدة العملاء التي ستستفيد من هذه الخدمات وذلك من خلال شراء حصص مؤثرة أو الاندماج مع بنوك أخرى في دول مجلس التعاون الخليجي وبعض الدول الأخرى المجاورة على مدى السنوات الخمس المقبلة. ■

ISLAMIQ

أكبر بوابة انترنت

للصناديق والمنتجات الإسلامية



مالك عيسى العجيل

(Online) وذلك عبر موقعها WWW.Islamiq.com في شبكة الإنترنت العالمية.

نائب الرئيس التنفيذي ورئيس منطقة الشرق الأوسط في الشركة مالك العجيل يقول أن موقع ISLAMIQ يُعتبر أكبر "سوبر ماركات" لبيع صناديق الاستثمار الإسلامية وللتداول بأسهم الشركات (للمطابقة للشريعة الإسلامية) عبر الإنترنت.

وبالفعل قامت ISLAMIQ بتسجيل العديد من الصناديق الاستثمارية الإسلامية للتداول، كما أنها، بالتعاون مع اللجنة الشرعية الإسلامية، وضع المعايير الشرعية لغزو صناديق الاستثمار والأسهم للتداول في الأسواق المالية العالمية مثل سوق لندن

(LEB) ونيويورك (NYSE) والبورصة الأمريكية (AMEX) وناداك (NASDAQ)، وذلك من أجل "توعية المستثمر المسلم وحمايته من التورط في الأعمال المحظورة شرعياً كما يقول العجيل مؤكداً أنه تم فرز 8 آلاف سهم لشركات عالمية مخرجة في الأسواق المالية العالمية المذكورة.

وفي إطار توعية المستثمرين إسلامياً، يقدم موقع ISLAMIQ على الشبكة أدوات وخدمات تعليمية متطورة للإسهام في خلق الوعي الاستثماري الإسلامي لدى العملاء.

يقول أكثر من مصري عربي أن المستقبل هو للمصرفية الإسلامية في العالم العربي والعالم الإسلامي عموماً في ظل النمو الملحوظ الذي تشهده والمقدر بنحو 14 في المئة سنوياً. ويختلف العمل المصرفي الإسلامي عن العمل المصرفي التقليدي بكونه استثمارياً بوجهه وعلبيته، ومنسجماً مع مفهوم المصرفية الشاملة (Global banking) الذي أصبح السمة الرئيسية للعمل المصرفي الحديث.

وفي تطور نوعي، بدأت الصلارف والمؤسسات المالية الإسلامية توفير أدوات ومنتجات استثمارية مالية إسلامية موازية لمخاطباتها التقليدية مثل صناديق الاستثمار وخدمات الوساطة المالية الإسلامية، وذلك من أجل توسيع شرائح العملاء وإشباع رغبة المستثمرين المتزايدة. وتشير بعض الإحصاءات إلى أن نحو 40 في المئة من المستثمرين في منطقة الشرق الأوسط يحدّثون الأدوات المالية الاستثمارية الإسلامية.

الأهم من ذلك بروز مصرفية إنترنت إسلامية (Internet Islamic Banking) في مصرى جاد من قبل المؤسسات والشركات المالية الإسلامية للاستفادة من ثورة الإنترنت والتكنولوجيا وتطبيقاتها المصرفية، ولتعزيز التداول بالأسهم والمنتجات الإسلامية عبر الشبكة.

ISLAMIQ

من بين هذه المؤسسات المالية الإسلامية شركة ISLAMIQ الكويتية التي أنشئت في شهر آذار/مارس 2000 برأى مال 10 ملايين دولار من قبل المستثمر الدولي "أهسته 30 في المئة) وعده من المستثمرين.

تقدّم ISLAMIQ حلول الوساطة المالية الإسلامية، كما توفر لعملائها مجموعة واسعة من الأسهم والمنتجات والأدوات الاستثمارية الإسلامية للتداول الفوري

كما يتضمّن الموقع العديد من التقارير والأخبار الاقتصادية التي يتم تحديثها باستمرار. ويشير العجيل إلى أن الشركة تعمل حالياً على تعريب المحتويات الثابتة للموقع على أن يتم تعريب المحتويات المتغيرة مستقبلاً، وإلى أن بعض المؤسسات المالية والإعلامية وبعض بوابات الإنترنت (Portal) التابعة لشركات مربية وشرق أوسطية وعالية تسعى للحصول على حقّ استعمال محتويات موقع ISLAMIQ لتقديمها مباشرة لعملائها كما يقول.

مثلث ستراتيحي

الأبرز في ستراتيحية ISLAMIQ سهيها لخلق مثلث ستراتيحي بينه وبين المؤسسات المالية وشركات الاتصال المحمول (Mobile) للاستفادة من خدمات الـ WAP التي سيوفرها الجيل الثالث للاتصالات النقلة. وعليه تسعى الشركة، بحسب العجيل، لتأسيس تحالفات ستراتيحية مع المؤسسات المالية وشركات الاتصالات المحمولة لتحقيق خدمات استثمارية متميزة وفكالة للمستثمر الإسلامي في المنطقة والعالم، بحيث يتم توصيل المعلومات الاستثمارية الفورية مباشرة إليه. في هذا السياق، يؤكد العجيل على أهمية تعدد فرص إيصال وتداول المنتج الاستثماري للمستخدم النهائي (End user) أي للمستثمر، إما عن طريق التعامل المباشر مع المؤسسات المالية (Offline)، أو من خلال الإنترنت (Online)، أو من خلال استخدام أدوات الاتصالات المحمولة كالهاتف النقال الذي سيحوّل مع الجيل الثالث إلى أداة لتأمين العمليات المالية الاستثمارية والمصرفية إلى جانب استخدامه كوسيلة لتوصيل ونقل المعلومات.

أخيراً، يشير العجيل إلى أن ISLAMIQ تتطلع إلى خلق قاعدة عالمية للعمل الاستثماري الإسلامي وإلى خلق حلول وأدوات إسلامية للوساطة المالية والاستثمارية لتلك القاعدة العالمية. وفي هذا الإطار، قدّمت الشركة حلول الوساطة المالية الإسلامية لشركة Trade.com الأمريكية ولـ Credit Suisse - First Boston الدولية في طور اللباحة مع مؤسسات مالية دولية وإقليمية ومحلية لأعداد صيغ التفاهم معها، وأطرح خدمات استثمارية إسلامية جديدة تُعدّ الأولى من نوعها عالمياً كما يقول العجيل. ■

بلغت 3 ملايين و39 ألف دينار، في حين بلغت أرباح الإستثمار المشترك 39,8 مليون دينار، وقد أوصى مجلس الادارة بتوزيع أرباح على المساهمين بنسبة 5 في المئة من رأس المال، وقال حسوبية أن البنك مستمر في نشر فروعه وخدماته المميزة، ولا سيما عملية التطوير الخاصة بأنظمة الحاسوب التطبيقية وتعميم خدمة الصراف الآلي



ويربط شبكة الصراف مع الشبكة الوطنية للمدفوعات.

ويستثمر البنك جزءاً من أمواله في عدد من الشركات بلغت 63,2 مليون دينار، ومن أبرز هذه الشركات، شركة التأمين الإسلامية، الشركة العربية لصناعة الماسير المعدنية، شركة الأمان للإستثمار، شركة الساحة العقارية، شركة تطبيقات التقنية للمستقبل، شركة عفاركو، شركة المدارس العمرية، الشركة الأردنية لإنشاج الأدوية.

ويشهد البنك تطويراً شاملاً على أنشطته وخدماته لوكالة عصر العولة حيث تم تجهيز وتطوير عدد من أنظمة الحاسوب التطبيقية، وتطوير النظام المصرفي لخدمة الإنترنت، وتم ربط شبكة الصراف الآلي مع الشبكة الوطنية للمدفوعات Jonet ومن خلالها مع شبكة فيزا الإنترنت إضافة إلى إصدار البطاقات المصرفية (فيزا كارد، فيزا إيكسبون، ماستر كارد).

وأشار تقرير البنك إلى الدور الاجتماعي لافتاً إلى التبرعات لجان الزكاة وبناء المساجد وإلى القروض الحسنه لغايات إجتماعية مبررة كالـتعليم والعلاج والزواج، وبلغت القروض المفقدة 4 ملايين دينار إستفاد منها 12078 مواطناً. ■

محمود حسوبية

مؤسس شهادد

وبلغ رصيد المحافظ الإستثمارية 51,5 مليون دينار، كما بلغ إجمالي الإستثمار المخصص 117,9 مليون دينار بزيادة نسبتها 42,2 في المئة.

وبلغ إجمالي الودائع (الإلتحمان والإستثمار المشترك والإستثمار المخصص والمحافظ الإستثمارية) 738 مليون دينار بزيادة نسبتها 14 في المئة وبلغت حقوق المساهمين 54,5 مليون دينار، كما بلغ مؤشر كفاية رأس المال 15,96 في المئة حسب تعليمات البنك المركزي (أما حسب معايير البنوك الإسلامية فبلغ 35,11 في المئة) وهو أعلى من الحد المفروض من البنك المركزي البالغ 12 في المئة. وفي ضوء هذه البيانات فإن البنك يكون قد حقق أرباحاً صافية قبل الضريبة

أظهر التقرير السنوي للبنك الإسلامي الأردني مزيداً من النمو والتطور خلال الجمعية العمومية التي انعقدت برئاسة رئيس مجلس الادارة محمود حسوبية وحضور نائب رئيس مجلس الادارة المدير العام موسى شهادد وحضور 67,4 في المئة من المساهمين.

وأشار التقرير إلى أن الأموال للمتجعة في مختلف الحسابات نمت بنسبة 14 في المئة، وبلغت نسبة النمو في التمويل والإستثمار نحو 8,5 في المئة. كما زادت الأرباح الصافية بنسبة 15,7 في المئة. وبلغ المجموع العام للميزانية 853,3 مليون دينار وبزيادة نسبتها 12,8 في المئة. وبلغ إجمالي التمويل والإستثمار المشترك 391,2 مليون دينار،

والصرفية، ويمكن للعلاء الوطني أداء معاملاتهم المصرفية عن طريق خدمة الوطني المصرفية المباشرة عبر الإنترنت "الوطني أون لاين" إلى جانب الخدمة الهاتفية وخدمة الرسائل القصيرة (SMS) وخدمة الواب (WAP) عن طريق الهاتف النقال والتي طرحها البنك مؤخراً، كما كان الوطني أول بنك في الشرق الأوسط يطرح خدمة تداول الأسهم الأميركية من خلال بنك في الشرق الأوسط (Online Brokerage) من خلال موقعه على شبكة الإنترنت مع نهاية العام الماضي، وقد اختارته مؤخراً مجلة "غلوبال فاينانس" العالمية أفضل بنك في الكويت وذلك ضمن قائمة أفضل البنوك العاملة في الأسواق الناشئة لعام 2001. ويعد بنك الكويت الوطني أكبر بنك في دولة الكويت بإجمالي أصول 4,1 مليارات دينار كويتي (13,4 مليار دولار أميركي) وفق البيانات النهائية لعام 2000.

ABC: ترتيب قرض بنكي بـ 346.6 مليون دولار

باشرت المؤسسة العربية المصرفية بالتعاون مع بنك ANZ الاستثماري ترتيب قرض مصري لتمويل مشروع محطة بركاء الطاقة والمياه في سلطنة عمان. وقد انضمت إلى القرض البنوك التالية: بنك مسقط، العربي المودو، التجاري الإيطالي، بنكجيسلشافت برلين، طوكيو-ميتسوبوشي، BNB باربيدا، كريددي اغيريكول اندوسوزين، HSBC الشرق الأوسط، عمان الوطني. وسيجول التسهيل، الذي يتضمن قرضاً لمدة 16 عاماً بمبلغ قدره 332 مليون دولار أميركي، وقرضاً احتياطياً بمبلغ 16,6 مليوناً، بناءً محطة توليد الكهرباء بطاقة قدرها 427 ميغا واط وتحلية المياه بطاقة 20 مليون برميل يومياً.

من جهة أخرى، وتحت ABC كمدير رئيسي إقليمي أصدرت بقيمة 400 مليون دولار ولادة 8,5 سنوات لصالح شركة الأسهم القطرية "كافكو". ويتولى بنك HSBC مهام المدير الرئيسي للإصدار دولياً، وبنك الخليج الدولي وكيل التسهيلات والصرف الفني. كما اعتمدت "كافكو" شركة سوسيتيه جنرال للمشورة المالية والقانونية.

بنك الخليج الدولي: قرض لمجموعة الفران

تولي بنك الخليج الدولي - مقره البحرين - بالتعاون مع البنك التجاري القطري ترتيب قرض بمبلغ 25 مليون دولار لصالح مجموعة الفران القابضة القطرية. تبلغ مدة القرض 4 سنوات ويتم دفعه على سبعة أقساط متساوية تبدأ بعد فترة سماح مدتها 12 شهراً. وقع القرض عن بنك الخليج الدولي الرئيس التنفيذي، ذ. خالد الفايز، وعن مجموعة الفران حسن الفران رئيس مجلس الإدارة وعن البنك التجاري القطري المدير الأول السيد عزه أبو الفتح إضافة إلى ممثلي البنوك الأخرى المشاركة وهي: البنك العربي، البنك الوطني العربي وبنك الإمارات الدولي.



محمد عبد الرحمن الجرح

"فيتش" ترفع تصنيف بنك الكويت الوطني

رفعت وكالة "فيتش" العالمية للتصنيف الائتماني تصنيف بنك الكويت الوطني الائتماني طويل المدى وقصير المدى بالعملة الأجنبية من درجة (A-) إلى درجة ممتاز (A)، وذلك في أعقاب رفع الوكالة ذاتها التصنيف السيادي طويل الأجل بالعملة الأجنبية لدولة الكويت من درجة (A) إلى درجة (A+). في حين حافظت جميع البنوك للكويتية الأخرى على درجات تصنيفها نفسها لدى وكالة "فيتش" من دون أي تغيير.

ولذكر تقرير "فيتش" أن رفع تصنيف البنك الوطني يعود إلى ثبات البنك واستقراره وسياساته الائتمانية والمصرفية المحافظة، إضافة إلى رفع التصنيف السيادي لدولة الكويت والذي يعكس قدرتها المالية القوية ومؤشرات التحسن التدريجي لاقتصاد البلاد، وأشار التقرير إلى أن الوطني يُعد أكبر بنك تجاري في الكويت بحصة تتجاوز 35 في المئة من إجمالي الودائع، ولدى حصص قوية في كافة الخدمات المصرفية الأخرى داخل السوق المحلية. ويأتي في مقدمة البنوك على مستوى العالم العربي بلدي سلو البنك المتواصل من الودائع خلال السنوات الماضية وعدم تأثره بتقلبات أسعار النفط الذي تعتمد عليه البلاد بشكل رئيسي. وألقت "فيتش" الضوء أيضاً على تمتع البنك بإدارة مستقرة وروية استراتيجية واضحة مع إعلانه لخططه في تحقيق مزيد من التوسع على مستوى المنطقة العربية.

المعروف أن بنك الكويت الوطني يحظى بأعلى تصنيف ائتماني على مستوى منطقة الشرق الأوسط من وكالات التصنيف العالمية الأخرى مثل "موديز" و"ستاندارد أند بورز" و"كابيتال راتينجينس".

أرباح قياسية في الربع الأول

من جهة أخرى حقق بنك الكويت الوطني أرباحاً قياسية للربع الأول من العام 2001 بلغت 27,7 مليون دينار كويتي (90 مليون دولار أميركي) ويزيداً 13 في المئة عن أرباح الفترة نفسها من العام 2000، يرتفع بذلك العائد على حقوق المساهمين إلى 26,8 في المئة، وقال رئيس مجلس إدارة البنك محمد عبد الرحمن الجرح: "إن هذه النتائج تعبر بصق عن استقرار البنك واستراتيجيته الواضحة في إدارة الأصول والمحافظة على جودتها وسجله المتواصل من الأرباح"، وأضاف: "إن تطوير الخدمات المالية التي يقدمها البنك وتنوع نشاطاته ومصادر إيراداته وتوزيع المخاطر وتعزيز القنوات البديلة باستخدام أحدث التقنيات كان له أكبر الأثر وراء هذا الإنجاز رغم الصعوبات الداخلية والخارجية والظروف غير المؤاتية التي تمر بها الأسواق العالمية بشكل عام. وأكد الجرح أن البنك سيواصل جهوده لتحقيق استراتيجية المصرف الشامل أو مصرف السوبر ماركت التي انتهجها منذ سنوات، محافظاً على ريادته محلياً وإقليمياً إلى جانب تمتعه بأعلى تصنيف ائتماني بين بنوك الشرق الأوسط من وكالات التصنيف العالمية مثل "موديز" و"فيتش" و"ستاندارد أند بورز". هذا ويستثمر الوطني بقوة في تحديث وتطوير خدماته المالية

HSBC: الأصدار الرابع لصناديق رأس المال المضمونة

طرح بنك إنش إس بي سي الشرق الأوسط الإصدار الرابع من صناديقه الاستثمارية المعروفة بإسم صناديق نمو رأس المال للضمون التي تتيح الفرصة للمستثمرين الاستفادة من إمكانيات نمو سوق الأسهم الأوروبية ومجموعة من أسواق الأسهم العالمية ومؤشر ناسداك 1000، وتم تصميم كافة خيارات النمو لتوفر ضماناً بإعادة رأس المال بما لا يقل عن مئة في المئة.

وقال ريتشارد روجرز، المدير الإقليمي لخدمات التخطيط المالي: "تم تصميم هذه الصناديق لتجمع بين حماية رأس المال ونمو الاستثمار المرتبط بالفرص المتاحة في أكبر أسواق الأسهم في العالم. وحقق الإصدار الأخير من صناديق نمو رأس المال للضمون رقماً قياسياً حيث بلغت مبيعاتها أكثر من 280 مليون دولار، ويوفر هذا الاستثمار ضماناً للمستثمرين بحماية رأس المال خلال فترة استثمار قدرها 4 سنوات، علماً بأن الحد الأدنى للاستثمار هو 5000 دولار أميركي".

— صندوق نمو ناسداك بلاس، يربط العائدات بمؤشر ناسداك 100 الذي يمثل أسهم أكبر 100 شركة وأكثرها حركة في التعامل من الشركات غير المالية المدرجة في بورصة ناسداك، هذا الخيار الخاص يوفر إمكانيات نمو قد تصل إلى 80 في المئة كحد أقصى على مدى فترة 4 سنوات، وتم تصميم الصندوق لضمان إعادة رأس المال الأصلي زائد 10 في المئة إذا انخفض المؤشر.

— صندوق النمو الأوروبي، يربط العائدات بنسبة 70 من نمو مؤشر داو جونز يوروستوكس 50 ومؤشر العائنتشال تايمز 100 ومؤشر سوق الأسهم السويسرية.

Prime Euro Fund Plus	
	Value 15/06/01
Class "A" shares	1 280.01
Class "B" shares	1 263.05

Prime Convertible Fund	
	Value 31/05/01
	11 903.63

بنك البركة: نتائج ايجابية في الجزائر وبيروت



عدنان يوسف

احتفل بنك البركة الجزائري بمرور 10 سنوات على تأسيسه كأول بنك خارجي يتم إنشاؤه في الجزائر ما يعكس حرص مجموعة البركة على خدمة السوق الجزائرية. وانعقدت الجمعية العمومية للبنك في الجزائر وأقرت الحسابات الختامية. وقال رئيس مجلس الإدارة عدنان أحمد يوسف أنه تمت للمصادقة على زيادة رأس المال المدفوع من 500 مليون دينار جزائري إلى مليار (نحو 13,3 مليون دولار).

وحقق البنك أداء جيداً في العام 2000 فبلغ مجموع الإيرادات 14.85 مليوناً في مقابل 11.73 مليوناً للعام 1999 أي بزيادة نسبتها 26,6 في المئة. وبلغت الأرباح قبل الخصصات 6,71 ملايين في مقابل 5,40 ملايين في 1999 أي بزيادة نسبتها 24,1 في المئة، وعليه ارتفع العائد على متوسط حقوق المساهمين إلى 32 في المئة مقابل 27 في المئة العام 1999.

كذلك أظهرت البيانات نمو الموجودات بنسبة 17,6 في المئة، وارتفعت حقوق المساهمين إلى 20,69 مليون دولار أي بنسبة نمو قدرها 5,1 في المئة.

وقال يوسف: "إنجازات البنك على مدى السنوات العشر الماضية لا تقتصر على الأداء المالي، بل الحرص للوصول إلى كافة العملاء من الأفراد والشركات في مختلف المدن الجزائرية الرئيسية وتقديم مختلف الخدمات المصرفية والتمهيز، ويمتلك البنك حالياً 10 فروع موزعة على كافة المناطق الرئيسية في العاصمة وخارجها مثل تلمسان وبلدية وهران وغرواية وقسنطينة. ويقدم البنك مواصلات توصيه الجغرافي من خلال خطة لافتتاح 8 فروع جديدة، ويزوران الإحتفال بمرور 10 سنوات مع انتقال البنك إلى البنية الجديدة.

أما بنك البركة لبنان الذي باشر عمله الفعلي في 1996 فيعتبر الأول الذي يعمل وفق الشريعة الإسلامية وجاءت نتائج البنك في العام 2000 كالآتي:

- ارتفع إجمالي محفظة الإيداعات من 44,3 مليون دولار في 1999 إلى 62,1 مليوناً في 2000 أي بزيادة نسبتها 40 في المئة.
- ارتفع إجمالي محفظة الاستثمار والتمويل من 24,4 إلى 39,7 مليون دولار أي بنسبة 61,9 في المئة.
- ارتفع إجمالي الموجودات (داخل وخارج لليزانية) من 60,4 إلى 82,1 مليون دولار أي بنسبة 35 في المئة.
- الأرباح انخفضت من 602 ألف دولار (نحو مليون دولار في 1995) بسبب تقلص الفرص الاستثمارية.
- وافتح البنك 3 فروع في بيروت وطرابلس وصيدا، إضافة إلى رابع في منطقة البقاع يتوقع افتتاحه في أول تموز/يوليو الجاري.

حيث مرونة السداد والقبول العالمي والأمان وسرعة تسوية حسابات العملاء. يذكر أن سوق البطاقات الائتمانية سريعة النمو في المنطقة ويتجاوز حجمها مئات الملايين من الدولارات.

انفستكوب تستكمل إصدار الاسهم الممتازة

استكملت مجموعة الإستثمار العالمية انفستكوب إصدار الأسهم الممتازة (Tier1) بإقتال العملية على 200 ألف سهم بقيمة اسمية مقدارها 1000 دولار للسهم الواحد بحيث بلغ مجموع قيمة الإصدار 200 مليون دولار.

وتوفير هذه الإدارة الرأسمالية لا يخفف من الربحية للأسهم العادية ويحافظ على قاعدة انفستكوب الرأسمالية القوية ويوفر لها اللزوجة المالية في تمويل الفرص بمشاريع جديدة.

والأسهم الممتازة هذه التي تعرض ربحاً نسبته 10 في المئة للمستثمرين الخمس الأولى هي الأولى من نوعها في الخليج وعرضت على مساهمي انفستكوب الحاليين ومن ثم على المستثمرين الجدد. وتلقت الإصدار من 65 في المئة لأصحاب الحقوق الأولوية و 35 في المئة للمكتسبين بواسطة الاكتتاب العام.

وقال سلمان عباسي عضو الإدارة التنفيذية المدير العام لمكتب البحرين، لقد حققنا ما يزيد من المبلغ الذي هدفنا إلى إحرازه وهو 200 مليون دولار أميركي خلال أربعة أسابيع من موعد عرض الأسهم ونتج عن ذلك إعادة الأموال الفائضة إلى المستثمرين لدينا.

“وبدعم من سجل إنجازات انفستكوب الذين عمل على مدى 18 سنة ومن نشاطات وأعمال متنوعة وإستثمارات مصنفة بدرجة عالية فإنه يسرني أن تكون السباقات إلى طرح إدارة الإستثمار الجديدة هذه في المنطقة وأدراجها لدى سوق البحرين للأوراق المالية”.

ارتفاع الحصة الأيرانية في بنك مصر إيران

وأفق مجلس إدارة بنك مصر إيران على زيادة رأس مال البنك بنحو 10.3 ملايين دولار تعادل 10 في المئة من رأس المال المدفوع والبالغ 100 مليون دولار مقابل رأس مال مخصص به يبلغ 200 مليون دولار.

وتستهدف خطة زيادة رأس المال قصر الإكتتاب في حصة الزيادة على الجانب الإيراني بهدف زيادة حصة في البنك حيث تبلغ الحصة الحالية للجانب الإيراني 21 في المئة بينما يتملك الجانب المصري 79 في المئة موزعة بين بنك الإسكندرية وشركة مصر للتأمين.

وكان الجانب الإيراني ممثلاً في شركة الإستثمارات الخارجية الإيرانية قد تقدم بعرض في شهر آب/ أغسطس العام 2000 لشراء حصة الجانب المصري في البنك إلا أنه تم رفض العرض.

من جهة أخرى يدرس البنك - وفق ما ذكره - الاقتصاد

– صندوق النمو العالمي، يتيح الفرصة لتوزيع الإستثمار على مستوى العالم، ويعتمد العائد على 70 في المئة من النمو الذي تحققه مؤشرات الفاينينشال تايمز 100 وإس إنش أند بي 500 ونيكي 225 وداو جونز ويورستوكس 50. وستكون هذه الصناديق متاحة حتى 21 آب/ أغسطس المقبل.

البنك الأهلي والخدمات المالية

تم التوقيع على اتفاقية تعاون بين البنك الأهلي التجاري وشركة الخدمات المالية العربية – مقرها في البحرين – والتي ستمكن البنك الأهلي من استخدام نظام (Vision Plus) الخاص ببطاقات الائتمان، والذي يُعد أكثر أنظمة بطاقات الائتمان تطوراً في العالم، الأمر الذي سيؤدي إلى الارتقاء بخدمة العملاء في البنك الأهلي التجاري لمستوى عالمي، كما سيتيح هذا النظام الجديد مرونة عالية في إضافة منتجات جديدة ومزايا أخرى للعملاء.

وقّع الاتفاقية من جانب البنك ونياية عن الشيخ عبد الله سالم باعدهان رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب عبد الكريم أبو النصر مدير قطاع الخدمات المصرفية للأفراد، كما وقّع من جانب الشركة غازي عبد الجواد رئيس مجلس إدارة شركة الخدمات المالية العربية. وتُعد شركة الخدمات المالية العربية الشركة الوحيدة المختصة في مجال معالجة بطاقات الائتمان في المنطقة وهي شركة مساهمة تعود ملكيتها لـ 50 بنكاً عربياً، وتمتلك الشركة تجهيزات تقنية حديثة وكوادر بشرية متخصصة.

بنك ABC الإسلامي يطلق بطاقة الائتمان الإسلامية

أعلن بنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامية – البحرين – عن تأسيس شركة بطاقة الائتمان الإسلامية برأس مال متغير. ويبلغ رأس المال المصرح به للشركة من الفئة “أ” خمسة ملايين دولار ورأس المال المدفوع ثلاثة ملايين دولار. وستكون الشركة تقتن من الأسهم، أسهم الإدارة فئة “أ” وأسهم للشركة فئة “ب”.

نائب المدير العام للبنك محمد بوقويس قال إن المؤسسة ستدعم مجموعة من البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية في المنطقة للاكتتاب في أسهم الشركة من الفئة “ب”، وسيتم التعاون مع هذه البنوك والمؤسسات بإصدار البطاقات الائتمانية إلى عملائهم في الدول التي يتواجدون فيها.

وهذه البطاقة هي الأولى التي تتوافق تماماً مع مبادئ الشريعة الإسلامية، ما يؤهلها إلى تحظى بقبول واسع من العملاء المسلمين أو غير المسلمين الذين يرغبون في إنجاء معاملاتهم وفقاً لمبادئ الشريعة الإسلامية، إضافة إلى تمتع بطاقات الائتمان الإسلامية التي تعزز الشركة الجديدة إصدارها بكافة مزايا البطاقات الائتمانية العادية من

كريدي اغريكول يفقل نشاطه في المنطقة



فصل شريفه افتتاح

افتتحت مجموعة كريدي اغريكول اندوسوييز مكاتبها الجديدة في دبي في حضور القنصل العام الفرنسي ادوارد سبيكا وكبار المسؤولين.

كما أعلن البنك من انطلاق خدماته البنكية الإلكترونية في الامارات العربية المتحدة التي تسمح لزملائه الحصول على كشوفات حساباتهم وتنفيذ تعليمات الحوالات للزبائن وإدارة النقد وفتح رسائل الاعتماد وإصدار خطابات الضمان.

كما أعاد البنك في أيار/مايو الماضي فتح عمليات الخزينة وأسواق اللال الخاصة به في البحرين بعد إغلاق غرفة التداول في العام 1996، وقال المدير الإقليمي لـ كريدي اغريكول جان كلود كيهنيجي: "تعيد غرفة التداول تلبية للطلب المتزايد في الخليج وشمال أفريقيا، وسنقوم بتقديم العديد من الخدمات كالخزينة، تداول العملات الأجنبية، الاستثمار ومنتجات الحماية على مدار 24 ساعة يومياً". وكان كريدي اغريكول اندوسوييز إشتري حصة أغلبية في الاعتماد المصري الدولي، وإلى الفروع القائمة في مصر والامارات والبحرين، فلمجموعة عملياتها في العديد من الدول الشرق أوسطية كالسعودية، اليمن، إيران، لبنان، تركيا، المغرب وجيبوتي.

mebank يجتذب عدداً كبيراً من الزبائن

انضم ألف الزبائن خلال الشهرين الماضيين إلى mebank الذي يُعتبر الأول من نوعه في منطقة الشرق الأوسط والذي يوفر خدمات مصرفية على مدار 24 ساعة في اليوم و7 أيام في الأسبوع. يعتبر mebank قناة التوزيع الإلكترونية لخدمات الأفراد بأسلوب عصري والذي اعتمدته مجموعة بنك الامارات في دولة الامارات العربية المتحدة لزملائها لإنجاز المعاملات المصرفية ذاتياً عبر شبكة الانترنت، علماً أنها بهذا الاتجاه فتحت آفاقاً جديدة لإنعام المعاملات

والأعمال - د. صلاح حامد رئيس مجلس إدارة البنك - طرح منتجات جديدة لجذب ممدخرات الأفراد في القطاع المعاشي أو الاستثماري بهدف توسيع قاعدة العملاء مع اعتماد آلية جديدة لنح قروض بنظام التجزئة المصرفية.

الاهلي التجاري (البحرين): قروض 'بدون فائدة'

بدأ البنك الأهلي التجاري (البحرين) الترويج لقروض استهلاكية "بدون فوائد" يعتبر الأول من نوعه في البحرين. ويتيح البرنامج للعملاء المتقدمين بطلبات للحصول على قروض استهلاكية بأسعار الفائدة العادية مع حرية الاختيار للحصول على قرض آخر من دون فوائد بقيمة تعادل 10 في المئة من المبلغ المقرض. ومبلغ القرض الأصلي مع القرض المعفى سيتم سداده في الفترة نفسها مع إمكانية التأجيل للسلطان في السنة.

باركليز كاييتال: قرض لشركة 'لامالكو'



كوك (اليسار) وولفسون يوقعان الاتفاق

وقّع باركليز كاييتال النوع المصرفي الاستثماري لمجموعة باركليز والتي لها مكاتب في دبي وأبو ظبي، مع مجموعة لامالكو في الامارات والتي تعد إحدى أبرز الشركات العالمية في قطاع الخدمات البحرية، إتفاق قرض بقيمة 40.1 مليون درهم (11 مليون دولار أميركي) لتمويل توسع أسطول لامالكو. وتم التوقيع على الاتفاق في المقر الإقليمي لـ باركليز كاييتال في دبي بين فغنس كوك المدير العام لـ باركليز كاييتال الخليج واندرو وولفسون مدير عام لامالكو.

وسيتّم استخدام القرض لشراء سفن القطر للتطوّرة من طراز "هوبور" و"مادوير" وكذلك تمويل جزء من سفينة "كنج فيشر" المتخصصة للتدريب والتموين العاملة بمحاذاة السواحل السعودية.



الافتتاح بحضور mebank الترويجي

المصرفية الإلكترونية.

وقال جون جريتشلي مدير الخدمات المصرفية للأفراد: كانت النتائج مذهلة حيث استقطب mebank فئات عديدة من الزبائن من مختلف الجنسيات والأعمار والمكانة الاجتماعية. فخدمات mebank تتيح لهم فرصة إنجاز جميع معاملاتهم المصرفية في الوقت الذي يناسبهم وفي أي مكان في العالم، إضافة إلى التمتع بجميع الخدمات كفتح الحسابات المصرفية وتحويل الأموال ودفع الفواتير وإيداع النقود والحصول على معلومات عن نسب الفوائد وأسعار العملات وذلك في جو عصري ومريح من خلال أحد فروع mebank.

أميركان اكسبريس تطلق بطاقة الائتمان الزرقاء



رسول ججير (اليمن) وريبع صابر

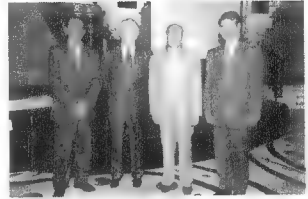
أطلقت أميركان إكسبريس بطاقة الائتمان الزرقاء لدولة الإمارات العربية المتحدة، مستهدفة فئة الشباب في هذا البلد تحديدًا لتشكل علامة رئيسية بارزة في ترويج أميركان إكسبريس في المنطقة على اعتبارها البطاقة الإقليمية الوحيدة التي تتخذ العملة المحلية أساسًا لها. وتوفر بطاقة الائتمان الزرقاء أيضًا ما يمكن اعتباره أفضل نظام مكافآت توفره السوق هذه الأيام، إضافة إلى رسوم عضوية سنوية منافسة ومزايا الخدمة اللطيفة التي تفردها بها أميركان إكسبريس.

وتوفر البطاقة الزرقاء لحاملي هذه البطاقات نظامًا يعرف باسم 1 في المئة Moneyback™ تتمثل في 1 في المئة من إجمالي الإنفاق السنوي يعاد إلى حاملي هذه البطاقات كمكافأة ائتمانية في السنة التالية. وعلاوة على ذلك، تقدم البطاقة الزرقاء سعر فائدة شهري تشجيعي مخفض جدًا بنسبة 1 في المئة فقط خلال الأشهر الستة الأولى، ترتفع بعدها إلى 1.95 في المئة، وهي بذلك أكثر النسب منافسة في السوق.

وقال رسول ججير، مدير أميركان إكسبريس الشرق الأوسط في دولة الإمارات: "تتمثل البطاقة الزرقاء أسلوب حياة، بمعنى أنها وضعت للشخص الذي يعمل ليعيش، لا للشخص الذي يعيش ليعمل. إذ أن كل شيء يتعلق بهذه البطاقة، ابتداءً بطريقة تصميمها إلى نظام مكافأة 1 في المئة Moneyback، يخطب حاملي البطاقات الذين يعتمدون على الأدوات المالية العصرية لمواجهة ما يتطلبه أسلوب حياتهم الذي يتسم بتنافس المتطلبات." ■

ويسترن يونيون :

الاحتفال بالعيد الـ 150

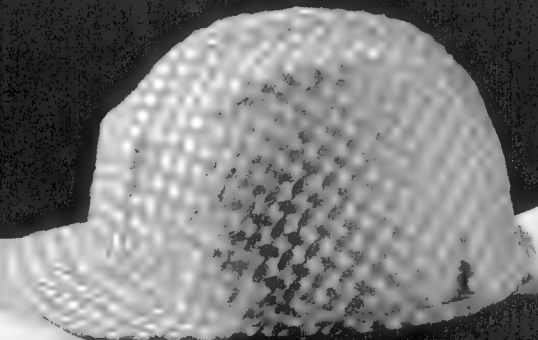


من اليسار لليمين: جوداريتا القنصل العام لسريلانكا، كارل بيثي - بيروثو الرئيس الإقليمي لخدمات ويسترن يونيون الشرق الأوسط وجنوب آسيا، عبد السلام القنصل العام لباكستان، بابل، الشوك بوجريي القنصل العام للهند في دولة الإمارات العربية المتحدة

احتفل فرع الشرق الأوسط لخدمات ويسترن يونيون المالية بمرور 150 عامًا على تأسيسها.

وتحدث كارل بيثي - بيروثو نائب الرئيس الإقليمي لخدمات ويسترن يونيون الشرق الأوسط وجنوب آسيا قائلاً: "يعتبر هذا اليوم يوماً تاريخياً في موكب مسيرتنا المكللة بالنجاح فمُنذ قرابة 150 عاماً تخدمت ويسترن يونيون من تلبية الحاجات المتزايدة للأفراد والقطاعات التجارية حيث انطلقت أولاً في الولايات المتحدة ثم انتشرت لاحقاً لتغطي معظم مناطق العالم. باشرت ويسترن يونيون باكورة نشاطها العام 1854 بنقل الرسائل التلغرافية، ثم واصلت نمونها فاستخدمت العام 1871 خدمات التحويلات المالية الإلكترونية في الولايات المتحدة ثم توسعت لتغطي معظم مناطق أميركا الشمالية. وطرحنا ويسترن يونيون العام 1989 خدمات التحويلات المالية على النطاق العالمي."

الانشاءات و صناعة مواد البناء في السعودية





... تجمعنا روح واحدة

باتسجام وإنسيابية تسير كافة
العمليات بين الإدارات والوحدات
المختلفة في البنك وتصب
ضمن إهتمامنا بخدمة العميل .

نرق
أيدي
جعلنا
دوة



هذا العدد

يصدر ضمن هذا العدد من "الاقتصاد والأعمال" عدد مصغر عن سوق المقاولات والإنشاءات وصناعة مواد البناء في المملكة العربية السعودية، وهي سوق بدأت تتميّز بها المملكة منذ سنوات عدة.

وقد تضمّن هذا العدد رغم حجمه الصغير، عدداً من الموضوعات التي تُلقي الضوء على هذا القطاع الواعد سواء بالنسبة إلى سوق المقاولات أم بالنسبة إلى صناعة مواد البناء لا سيّما صناعة الاسمنت التي تستعدّ لانطلاق جديدة حالياً، تتجنّب وجود فائض في الإنتاج كما حصل في فترة سابقة.

وتتميّز صناعة مواد البناء في المملكة بمختلف أنواعها، بأنها صناعات ذات طابع تصديري نظراً إلى امتلاكها المواصفات والمقاييس الدولية، ما سمح لها باختراق الأسواق الخليجية والعربية بصورة عامة، فضلاً عن بعض الأسواق الخارجية.

ويعتقّ هذا القطاع آمالاً كبيرة على الطلب المرتقب حصوله نتيجة قانون الإستثمار الأجنبي الذي صدر مؤخراً والذي أجاز لغير السعودي التملك بشقيّه التجاري والسكني.

المحتويات

4	الطلب على المواد الإنشائية
10	الطلب على مواد البناء في المملكة العربية السعودية
12	صناعة مواد البناء في المملكة العربية السعودية
15	الطلب على مواد البناء في المملكة العربية السعودية
18	الطلب على مواد البناء في المملكة العربية السعودية
20	الطلب على مواد البناء في المملكة العربية السعودية

الشركة العربية للمصحفة والنشر والاعلام

إبيكو ش.م.ل.

بصدر عنها مجلة

الاقتصاد والأعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي

المدير المسؤول: أميل خوري

The Arab Press for publishing and Inf. Co.
APICO S.A.L. Publishes

Al-Iktissad Wal-Aamal

Arab Business Magazine

Editor - in - Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

ADDRESS

Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra - Beirut 1103 2100
Tel: 740173/4 - 353577/8/9
Fax: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com
SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: 4778624 - Fax: 4784946
Email: aiwaks@nesma.net.sa

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : (971-4) 2941441
Fax: (971-4) 2941035
Email: aiwa@emirates.net.ae.

FRANCE:
22 Rue La Boetie 75008 Paris
Tel: (33-1) 42 66 92 71
Fax: (33-1) 42 66 92 75

سعر العدد

- * مثل 6000 ل.ب. * سوريا 150 ل.س. * لبنان 3 دينار
- * العراق 4 دينار * السعودية 25 ريال * الكويت 2 دينار
- * البحرين 2 دينار * قطر 25 ريال * الإمارات 25 درهما
- * عمان 2 ريال * اليمن 500 ريال * مصر 8 جنيهات
- * الكويت 3 جنيهات * ليبيا 5 دينار * تونس 2 دينار
- * المغرب 3 درهما * الجزائر 200 دينار.

- * CYPRUS 3L£ • AUSTRALIA \$ 10 Aus.
- * U.K. 3L£ • CANADA \$8 • FRANCE 30 F.F.
- * GERMANY 14 D.M. • GREECE 400 Dracma
- * ITALY 10000 Lit • SPAIN 1000 Peseta
- * SWITZERLAND 14 F.S. • U.S.A. \$ 7.

الإشتراك السنوي 100 دولار أمريكي

ABC
1985 Audited Circulation

لتوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والطبوعات

قطاع البناء والمقاولات:

صناعة الإسمنت التي تستحوذ على نحو 57 في المئة من مجمل تمويل صناعة مواد البناء، وقد شهدت هذه الصناعة تحسناً ملحوظاً بدورها العام الماضي، حيث لامس الطلب المحلي على الإسمنت 11,9 مليون طن بعد أن كان في حدود 10,7 ملايين طن العام 1999. ويأتي هذا التحسن بعد أزمة فائض في الإنتاج حدثت شركات الإسمنت على تزخيم قدراتها التصديرية التي حققت بدورها تقدماً بنسبة 30 في المئة العام الماضي. وكما في الأصناف الأخرى من مواد البناء، يُواجه تصدير الإسمنت بعقبات متنوعة تتوزع بين تكلفته العالية وتذبذب الأسواق الخارجية.

إلى هذه وتلك، يحمل المستقبل القريب تحديات لصناعة مواد البناء على غرار باقي قطاعات الاقتصاد السعودي، وتشتمل بالإنضمام المرتقب إلى منظمة التجارة العالمية، وما يعنيه ذلك من فتح للأسواق بحيث تجد صناعة مواد البناء نفسها مدفوعة إلى التعاون المقهور. فعلى صعيد صناعة الإسمنت مثلاً، يرى رئيس مجلس إدارة شركة الإسمنت العربية المحدودة المهندس عبد الله محمد العيسى بأن إنضمام

المنطقة، وخلال الأشهر التسعة الأولى من العام الماضي جاءت الأعمال الإنشائية في قطاع الصناعة أو لأبجصة 31,4 في المئة، تليها أعمال تطوير المدن (26,2 في المئة)، ثم الطرق (22,1 في المئة). وشكلت هذه القطاعات مجتمعة 80 في المئة من عقود الإنشاءات التي تمت ترسيبها. وعلى سبيل المثال، من المنتظر أن تشهد مدينة الرياض العديد من المشاريع التجارية الكبيرة، يعود بعض منها لكل من شركة سعودي أوجيه، بنك الرياض، وبنكوكو الجويسي المحدودة.

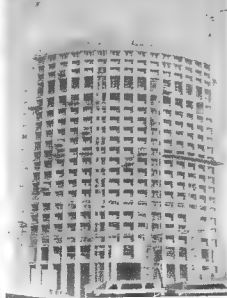
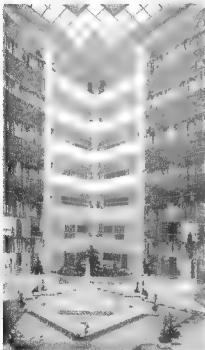
صناعة مواد البناء: المستقبل الأمل

تتعد عافية قطاع الإنشاءات السعودي إلى قطاعات أخرى متصلة، لا سيما صناعة مواد البناء، التي تشهد بدورها نمواً قد يتجاوز الـ 15 في المئة. وتتوزع هذه الصناعة على نحو 560 مصنعاً، فشكّلة 17 في المئة من مجمل مصانع المملكة، وموشكة أن تحقق الاكتفاء الذاتي لاحتياجات السوق السعودية من مواد البناء، ما يضيف عليها وزناً اقتصادياً مهماً.

وفي هذا السياق لا بد من التطرق إلى

تبرز أهمية قطاع البناء والتشييد في المملكة العربية السعودية من خلال مساهمته بالنسبة الأكبر في توليد الناتج المحلي غير البترولي بعد قطاع الخدمات الحكومية (نحو 17 في المئة)، متفوقاً بذلك على كافة القطاعات الأخرى من صناعة وزراعة وتجارة وخدمات، بحيث لا يمكن أن يخلو الهيكل الاستثماري لأي قطاع من القطاعات الاقتصادية من نصيب مميز، من الإنفاق على البناء والتشييد. فمقولة "إنما ما كان قطاع الإنشاءات بخير فإن الاقتصاد بخير" تنطبق كثيراً على الاقتصاد السعودي الذي يشهد نمواً كبيراً على صعيد قطاع الإنشاءات، فتر بنحو 3,7 في المئة العام الماضي، جاء ذلك على اثر النمو الذي يشهده الناتج المحلي الإجمالي في المملكة من جراء التحسن المستمر لأسعار البترول الذي شكلت إيراداته نحو 70 في المئة من مجمل إيرادات الخزينة في العام الماضي (68 في المئة العام 1999). هذا ما انعكس إيجاباً حكومياً على البنية التحتية (شكلت نحو 20 في المئة من مجمل أعمال الإنشاءات في العام 1999) ارتفع بنسبة 7,1 في المئة العام الماضي، عما كان عليه العام 1999، ليصل إلى حدود 9,1 مليارات ريال من مجمل الناتج المحلي لقطاع الإنشاءات المقدّر بنحو 47,9 مليار ريال.

هذا النمو الذي يعيشه قطاع الإنشاءات السعودي يعكس جانباً منه عدد تراخيص البناء المصادرة في العام الماضي، بحيث يتوقع لها أن تترجم إيجاباً بحدود 12,5 مليار ريال سعودي خلال العامين الحالي والمقبل. ولتكمّل صورة هذا النمو، لا بد من الإشارة إلى عدد لا بأس به من العقود الإنشائية الكبيرة التي رست على كافة القطاعات. فخلال الأشهر التسعة الأولى من العام الماضي بلغ إجمالي المكون الإنشائي من العقود التي تمت ترسيبها 9,84 مليارات ريال سعودي، مسجلاً ارتفاعاً بنسبة 48,5 في المئة، مقارنة بالأشهر التسعة الأولى من العام 1999. وكانت القطاعات الفرعية الثلاثة الأكبر نصيباً في عقود الإنشاءات التي تمت ترسيبها خلال العام 1999، وهي: مشاريع تطوير المدن (29,8 في المئة)، الإنشاءات التجارية (21,4 في المئة)، المشاريع الصناعية (13,2 في



الدور... والمستقبل

السياحي - وتقدر الأموال المستثمرة فيه بـ 35 مليون دولار، وقرية "كوة الهدا" بـ 20 مليون دولار، هذا بالإضافة إلى مشروع التطوير الذي تقدر تكلفته بأكثر من 50 مليون دولار أميركي.

وتبين المؤشرات الأولية عن إستعداد الملكة لإستقبال 12 مليون معتمر خلال العام لاحقاً، ما يشجع مطوري العقار والمصارف التجارية على أداء دور أساسي في تشييد البنى التحتية اللازمة لصناعة السياحة. وللمصارف التجارية أيضاً دور مهم في توفير الإئتمان المطلوب لقطاع الإنشاءات السعودي، الذي بلغ نحو 19,77 مليار ريال في الأشهر التسعة الأولى من العام الماضي أي ما نسبته 25 في المئة من مجمل الإئتمان الممنوح لهذا القطاع. وكذلك تستعد هذه المصارف إلى تقديم قروض مقايمة طويلة الأجل للمواطنين السعوديين الراغبين في شراء أراضٍ ومنازل سكنية.

وببقي أن نشير إلى الخطوات الإستثمارية للجهة التي إختارها الملكة على صعيد جذب الإستثمارات الأجنبية وما لها من آثار إيجابية محتملة على قطاع الإنشاءات السعودي، فالنظام الجديد، الذي أقر مؤخراً، حول التملك والإستثمار العقاري للأجانب سيكون له دور فاعل في تحويل الأشخاص الطبيعيين والمعنويين من غير السعوديين إلى أسلوب التملك بدلاً من الإيجار. كذلك يعتبر هذا النظام أحد الأركان الرئيسية لجذب الإستثمارات الأجنبية للمملكة. وكانت الهيئة العامة للإستثمار قد منحت كونسورتيوم أميركي مكوناً من أربع شركات إبدء نشاطه في بناء وتحويل مشاريع تعليمية في المملكة بقيمة إجمالية قاربت 13 مليار ريال سعودي لبناء 3000 مدرسة بنظام B.O.T. ويتوقع أن يحدث هذا الترخيص نقلة كبيرة في مفهوم الإستثمار الأجنبي في المملكة، وخصوصاً أن رأس مال المشروع يعتبر الأكبر من دوعه في المنطقة العربية. وفي السياق عينه، طرحت وزارة المعارف السعودية مطلع الشهر الجاري أكثر من 200 مؤسسة على المستثمرين في مناقصة عامة قصد لها مبلغ مليار ريال من ميزانية العام الحالي. ■

“الإقتصاد والأعمال”

شراء مساحات الأراضي والبناء والتأثيث وغيرها.

وبعد أن بدأ العمل بنظام العمرة الجديد مطلع شهر نيسان / أبريل الماضي، برز على السطح الدور الذي ستلعبه السياحة الدينية في دفع عجلة نمو قطاع الإنشاءات السعودي إلى الأمام. ففي مكة المكرمة يتوقع الإنتهاء من تشييد 78 فندقاً وبرجاً سكنياً منتصف العام المقبل بإستثمار قد يتجاوز 1,5 مليار دولار أميركي. هذا إلى مشروع تطوير جبل عمر، أحد الجبال المطلّة على الحرم الشريف، والذي يصل حجم الإستثمار فيه إلى 2 مليار دولار أميركي. كذلك تشهد منطقة الهدا في الطائف غرب المملكة سباقاً مع الزمن لتطويرها سياحياً وجعلها إحدى أهم مناطق الجذب السياحي في المملكة. ويهري حالياً تنفيذ عدد من القرى السياحية، تزيد زيمة الأموال المستثمرة فيها على 100 مليون دولار أميركي. وتشمل هذه المشاريع ثلاث قرى ومنتجعات سياحية، هي: "نصير السياحة" وتعد أكبر هذه المشاريع لإحتضانها على مساحة 22 ألف متر مربع بحجم إستثمار قدر بـ 50 مليون دولار أميركي، ومنتجع "بهادر

شركات الإسمنت الثماني لم يعد مطلباً بل خطوة ضرورية لمواجهة التحديات المقبلة.

نمو سكاني وإستثماري

إلى جانب الدور الذي يلعبه تمسك أسعار البترول في إنعاش قطاع الإنشاءات السعودي، تبرز عوامل أخرى لا تقل أهمية تتمثل بزيادة السكانية الكبيرة التي تشهدها المملكة، السياحة الدينية، والإجراءات الحكومية الأخيرة الحفزة على الإستثمار. كلها عوامل تصب مجتمعة لصالح هذا القطاع الحيوي الواعد بإنفاق يتجاوز 225 مليار ريال خلال السنوات الثلاث المقبلة.

يبلغ عدد سكان المملكة نحو 21 مليون نسمة، ينمو بقرير بـ 3 في المئة سنوياً. نسبة الشباب الذين تقل أعمارهم عن 30 سنة منهم نحو 70 في المئة. هذا مؤشر على الطفرة الكبيرة لبناء المساكن الفاصلة في الفترة المقبلة. فإذا أخذنا مدينة الرياض كنموذج، فيتوقع أن تحتاج إلى نحو 293 مليار ريال سعودي خلال السنوات العشرين المقبلة كإستثمار لتوفير الحاجات الإسكانية من





طلاءات "دايروب" ليرج المملكة

فازت الشركة العربية الدنماركية للبويات (دايروب) بمقدد توريد الدهانات اللازمة لتنفيذ كافة الأعمال الإنشائية الخاصة بمشروع "برج الملكة" الذي يملكه الأمير الوليد بن طلال. وقد تجاوزت قيمة العقد المليار ريال سعودي، تشمل كافة الأعمال الإنشائية المتعلقة بدهانات الديكور والجدران، للواد الخشبية والصناعية الخاصة بالمشروع.

يذكر بان الشركة العربية الدنماركية للبويات هي أول شركة سعودية تنتج دهانات محافظة على البيئة بمواصفات عالية الجودة، وقد بلغ حجم الطلب الحالي عليها في أسواق دول مجلس التعاون الخليجي نحو 600 ألف طن سنوياً، تعادل قيمتها نحو ثلاثة مليارات ريال سعودي، تقدر الحصة السعودية منها بنحو مليار ريال سعودي، ما يجعلها أكبر أسواق المنطقة.

إلى ذلك، أنشأت الشركة مركزاً جديداً للتدريب والخدمات الفنية، يهدف إلى تدريب العاملين في الشركة وشركات مقاولات البويات على التقنيات الأساسية وأساليب العمل.

"ناردين للإنارة" تتير نادي الفروسية

تقوم شركة ناردين للإنارة بتوريد احتياجات مشروع نادي الفروسية من مواد الإنارة بكلفة نحو 6 ملايين ريال سعودي. ويعتبر هذا المشروع، الواقع في منطقة الجندارية، من المشاريع الضخمة التي تشهدها مدينة الرياض، بعد أن بلغ حجم الإستثمار فيه نحو مليار ريال سعودي. ويتضمن: ملعب دولي لسباق الخيل، مدرجات للمباريات، مبنى لكبار الشخصيات، مساعة ترافيفية تضم مسجداً وملاعب، مباني سكنية للعمال وأنوظفين، إسبيلات ومختبرات للأحصنة، ومبنى للصيانة.

تعود ملكية المشروع إلى نادي الفروسية وتتولى شركة سعودي أجهه أعمال الإنشآت فيه للتوقع لها أن تنتهي أواخر العام 2002.

"حي تلال الرياض" - 77999 مليون ريال



للقصور بمتوسط مساحة 2250 متراً مربعاً، و 663 قطعة للأفل بمتوسط مساحة 800 متر مربع، هذا إلى 4 قطع تجارية بمتوسط ساحة 19000 متر مربع، 4 مدارس و4 مساجد، حديقة في وسطه بمساحة إجمالية مقدرة بنحو 97793 متراً مربعاً.

ولضمان تطبيق التنظيمات والتشريعات الخاصة بالمشروع، فإن تسويقه سيتم على شريحة محددة من المستثمرين المتميزين ونوعي الخبرة في المجال العقاري وذلك للملوكات الداخلية، أما القطع المخصصة للقصور فسيتم تسويقها بشكل منفصل، وكذلك باقي القطع التجارية التي سيتم تسويقها إلى مطورين وشركات كبرى متخصصة في هذا المجال لضمان تميزها وتكامل انشطتها.

يبدأ تنفيذ للمشروع العام المقبل ويتطلب أكثر من سنتين لتنفيذه، وقد إهتمت الشركة المالكة بوضع الدراسات الهندسية الأولية له.

يعتبر مشروع "حي تلال الرياض" مواكباً للتحضة العمرانية التي تشهدها العاصمة الرياض، والتي تتطلب أحياء سكنية جديدة مخططة بشكل مدروس يراعي الجوانب البيئية والإنسانية.

تعود ملكية المشروع إلى شركة الرياض للتعمير، ويقع ضمن المخطط العام لحي الملكة، شمال مدينة الرياض على عمق 800 م غرب طريق الملك فهد، على أرض مربعة الشكل مساحتها نحو مليون متر مربع. يحيط بموقع المشروع، من الجهات الأربع، شوارع رئيسية تفصله عن الأحياء المجاورة. وتتماز طبيعته بكونها أرضاً شبه منبسطة، تتخللها بعض الهضاب والتلال الصغيرة، مع وجود مجرى طبيعي لياه الأمطار في الجزء الجنوبي الشرقي.

حجم الاستثمار في المشروع يقدر أن يتجاوز الـ 400 مليون ريال سعودي، ويتوزع على 696 قطعة سكنية: 63 منها مخصصة

مؤتمر وكلاء دايكن السنوي



دايكن المضمين فيها، وقد هدف إعتقد المؤتمر إلى تعزيز العلاقة بين دايكن وعملائها، والمعروف أن مكيفات دايكن إحتلت المرتبة الأولى في اليابان والعالم من حيث الإختراعات التي كانت السبابة في تطويرها وتقديمها إلى المستهلك.

عقدت شركة آبار وزرني للكهرياء والتكييف، وكلاء مكيفات دايكن الشهيرة، المؤتمر السنوي الأول لعملائها، وذلك في فندق لانكستر - بيروت ما بين 25 و 27 نيسان/أبريل الماضي بحضور المدير العام لمكيفات دايكن في المملكة العربية السعودية وعدد كبير من وكلاء

TOMORROW'S TECHNOLOGY TODAY FROM THE LEADING ELEVATOR MANUFACTURER

Construction cost savings

Easier building design

The heart of modern buildings

Future-Proof Building™

Future-proof investment

Safer to use

the money-saver

Energy-efficient

The EcoDisc® uses no oil

Machine-Room-Less
Space efficiency

Many Dimensions
and Variations

Reliability

Just one moving part

Environmentally safe

Super-compact

gearless

Velvet-smooth ride

KONE EcoDisc®
The revolutionary
space-saver

The Machine-Room-Less
Elevator

KONE MonoSpace® elevator
is the first practical and efficient
machine-room-less elevator

It can cut total elevator

construction costs by

around 15% and is applicable
to both new developments and to

existing buildings. It's complete,

AC gearless hoisting unit is

so compact it is mounted on the

guide rail in a standard size shaft,

with speed of 1.6 m/s and loads up to 2000 kg

NEKAWISE
CONVEYORS

Vertical Platform &
Bucket Conveyors

CONCORD

Wheel Chair, Stairs and
Handicapped Elevators

manntech

Facade / Window Cleaning
Equipment

SBEI

Airport Check in Counters,
Desks & Furniture

DBSON

Conveyors for Airports,
Glass, Sugar Factories

ARABIAN ELEVATOR & ESCALATOR CO. LTD.

شركة السالم والمصاعد العربية المحدودة

ARABIAN ELEVATOR & ESCALATOR CO. LTD.

A Limited Liability Company Capital SR 6,000,000 Fully Paid

Head Office Jeddah	Branches	Telephone	P.O.Box
C.R. 4030063714	RIYADH	01 419 1563	10142
P.O. Box 14326 Jeddah 21424	MAKKAH	02 543 8012	2180
Tel. 02 660 0736	DAHAMAM	03 630 3681	4452
Fax 02 661 0373	MADINA	04 626 8202	3695

E mail: info@areeco.com

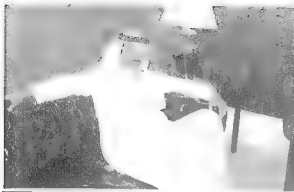
AREECO



شركة ذات مسئولية محدودة رأس المال ٦.٠٠٠.٠٠٠ ريال سعودي مدونج بالكتاب

مكتب	العنوان	الهاتف	البريد الإلكتروني
١٠١٤٢	١٠١٤١٥٦٣	٠١ ٤١٩ ١٥٦٣	٠٢ ٥٤٣ ٨٠١٢
٢١٨٠	٢١٨٠١٢	٠٢ ٥٤٣ ٨٠١٢	٠٣ ٦٣٠ ٣٦٨١
٤٤٥٢	٤٤٥٢٠٢	٠٣ ٦٣٠ ٣٦٨١	٠٤ ٦٢٦ ٨٢٠٢

info@areeco.com



عبد الله الزامل

الكثيف في الأسواق المحلية عمليات دمج، بهدف تعزيز القدرات التنافسية وتدعيم حضور الشركات القوي وذلك لمواجهة الاستمقاقات المقبلة وأهمها دخول المملكة المرتقب إلى منظمة التجارة العالمية وانتساب دول المنطقة أيضاً.

وعن "مكيكات الزامل" قال أن الاستراتيجية الطموحة الهادفة إلى امتلاك الشركات الجديدة ساهم في فتح أسواق جديدة، وبدعم الخبرات المتعلقة بعمليات الدمج وشراء الشركات، كما اكتسبت الشركة الكثير من القدرات التقنية التي عززت قدراتها الخاصة، وأشار الزامل إلى أحدث إضافة في "مكيكات الزامل"، ألا وهو مركز تقنية الهواء الذي يشغل مساحة 30 ألف قدم مربع، وقال أنه يمثل إضافة استراتيجية فعالة كونه يوفر الوسائل اللازمة والنفقات الكافية لتزويد العملاء بالمنتجات المتطورة التي تخضع لأرقى الاختبارات الحديثة في أسرع وقت ممكن.

عبد الله الزامل:

المنافسة تتركز في الصيانة

تنتج "مكيكات الزامل" ما يقارب 440 ألف وحدة من مكيفات الغرف، و60 ألف وحدة تكيف مهزاة (سبليت) فضلاً عن 36 ألف وحدة تكيف مركزي، وتعتبر من أكبر الشركات الرائدة في صناعة وحدات التكيف في منطقة الخليج.

نائب الرئيس التنفيذي لـ "مكيكات الزامل" عبد الله الزامل اعتبر أن المنافسة في السوق السعودية تتركز في عمليات الصيانة وخدمات ما بعد البيع، وأن "مكيكات الزامل" تولي هذا الموضوع اهتماماً خاصاً من خلال شركة "كول كير" وهي شركة مستقلة متخصصة في توفير الخدمات وعمليات الصيانة، في حين يقوم مؤزعو الشركة في البلدان الخليجية الأخرى بتقديم عمليات الصيانة ذات الجودة الفائقة وتقديم المساعدة لاختلاف العملاء عندما يتطلب الأمر ذلك، وتضمن الزامل أن يشهد قطاع



الزامل مع وفد من Sanyo Electricity Co.

الرياض: سوق عقارية نشطة

وطبقاً لما أورده التقرير، تراوح تكاليف البناء في مدينة الرياض بين 1500 و3000 ريال للمتر المربع في المباني السكنية، وتصل إلى 4000 ريال للمتر المربع بالنسبة للفلل، ويتوقع أن تحتاج مدينة الرياض إلى 293 مليار دولار خلال السنوات العشرين المقبلة كاستثمار لتوفير الحاجات الإسكانية، وذلك بهدف تغطية تكلفة شراء مساحات الأراضي والبناء والتأثيث، ما يعتبر فرصة استثمارية كبيرة للمبنوك وبيوت التمويل وشركات الأقساط والشركات الصناعية العاملة في توفير مستقرات البناء، كالإسمنت والحديد والأنابيب والأثاث والمنتجات الكهربائية وغيرها، لتقارب 105 ملايين وحدة سكنية جديدة في العاصمة السعودية التي تعد أكثر من العالم نمواً، حيث تغطي المناطق السكنية فيها المشاريع المخطط من المساحة المبنية، مشكلة بذلك أكثر من 80 في المئة من استثمارات الأراضي.

أشار تقرير صادر عن الغرفة التجارية في مدينة الرياض إلى أن العاصمة السعودية تعتبر سوقاً عقارية نشطة بالنظر إلى مستوى أسعار الأراضي فيها، والتي تراوح ما بين 200 و1000 ريال سعودي للمتر المربع الواحد تبعاً للموقع وتوفر المرافق، وترتفع هذه الأسعار إلى معدلات تراوح ما بين 400 و3000 ريال للمتر المربع.

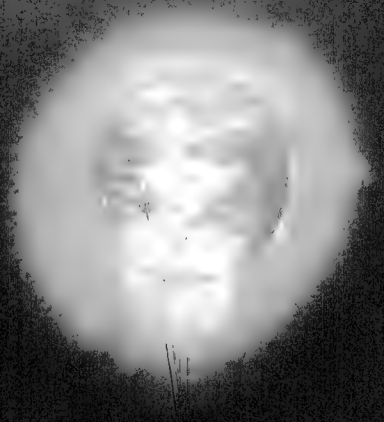
واستناداً للتقرير، تراوح قيمة الإيجارات السنوية للمساكن والطقق في الرياض ما بين 15 و40 ألف ريال للشقق التي تضم غرفتي نوم مع ثوابعها، بينما تصل هذه الإيجارات إلى ما بين 40 و100 ألف ريال للفلل، في الوقت الذي يمكن فيه استثمار عقار للأغراض التجارية والإستخدامات الملائمة بقيمة تراوح ما بين 200 و500 ريال للمتر المربع، وتشكل الفلل التي تبنيها 46 في المئة من الوحدات السكنية في الرياض، بينما لا تزيد نسبة الشقق عن 29 في المئة، في حين تصل نسبة المنازل الشعبية إلى 15 في المئة.

"الصناعية المتحدة" لصناعة الدهانات

منذ تأسيسها، شهدت الشركة الصناعية المتحدة لصناعة الدهانات تطوراً مستمراً، فاشتهرت بمنتجاتها بالجودة العالية والمواسمات المتميزة التي عكستها من مواكبة النهضة التنموية التي عاشتها كافة أرجاء المملكة، ودرجت الشركة، التي أنشأت أول مصنع لها في المنطقة، على وضع الخطط الكفيلة بزيادة حصتها في سوق الدهانات على نحو مطرد ومتسارع، وذلك على نحو يواكب الطلب المتنامي على المنتجات من حيث تطورها، والتأكد من تلبيتها لجيل وأوراق المستهلكين على اختلافها.

وكانت الشركة قد إستحدثت مؤخراً خدمة جديدة "الدهان والدهان" انسمت بالخدمة وصممت بالاتجاهية لجمعها منتجات الشركة وخبرتها في تنفيذ الأعمال الفنية للمداهن.

WE LIGHT THE WORLD



ناردين nardeen

Lighting

للإضاءة

Head Office : Riyadh - Mawana Str. P.O. Box 30743

Riyadh 11533 Tel.: 4768814 (6 Lines) Fax: 4767990/4763646

Jeddah Branch : Palestine Road - P.O. Box 6935 Jeddah - 21582 KSA

Tel.: 6629686 - Fax: 6629387

الفرع الرئيسي بالرياض : شارع المأدبة - ص.ب. ٣٠٧٤٣ الرياض ١١٥٣٣
 هاتف : ٤٧٦٨٨١٤ (٦ خطوط) فاكس : ٤٧٦٧٩٩٠ / ٤٧٦٣٦٤٦
 فرع جدة : شارع فلسطين - ص.ب. ٦٩٣٥ جدة ٢١٥٨٢ المنطقة الغربية السعودية
 هاتف : ٦٦٠٩٠٨٦ فاكس : ٦٦٠٢٨٧

النظام الجديد لتملك الأجانب: خطوة مميزة، ولكن...

الحكومة السعودية، المتحفزة للانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، استهدفت قطاع البناء والتشييد، الذي ينتمي إليه القطاع العقاري، بخطوة مميزة تمثلت بإصدار نظام جديد، مطوراً للعديد من نصوص وإجراءات النظام السابق، يجيز التملك والإستثمار العقاري للأجانب.

إيجابيات عدة متوقعة لتطبيق هذا النظام ليس أقلها مضاعفة حجم أعمال النشاط العقاري والحد من تسرب تحويلات المقيمين إلى الخارج، التي قدرت خلال فترة التسعينات بنحو 555,3 مليار ريال. ولكن، يبقى هناك خطوات أخرى يجب إتخاذها لتفعيل هذه الإيجابيات وتعميمها.

ركيزة اقتصادية

يمثل قطاع البناء والتشييد، الذي ينتمي إليه القطاع العقاري، القاسم المشترك الأكبر في منظومة إستثمارات جميع قطاعات الإقتصاد السعودي، سواء كانت إنتاجية، حكومية، صناعية، سلعية أو خدماتية، بحيث تعتبر أن يخلو الهيكل الإستثماري لأي قطاع من هذه القطاعات من نصيب، ونصيب متميز من الإنفاق على البناء والتشييد. ونظراً لما يمثله هذا القطاع كأحد الركائز الرئيسية للإقتصاد



الهيئة العامة للإستثمار: 91 ترخيصاً لشركات أجنبية

محتج الهيئة العامة للإستثمار في المملكة العربية السعودية ترخيصاً لكونسرتيوم امريكي مكون من أربع شركات لبدء نشاطه في بناء وتحويل المشاريع التعليلية في المملكة بقيمة إجمالية قاربت 13 مليار ريال سعودي (3,46 مليارات دولار) لبناء 3000 مدرسة بنظام B.O.T. ويتوقع أن يحدث الترخيص الجديد نقلة كبيرة في مفهوم الإستثمار الأجنبي في المملكة، وخصوصاً أن رأس مال المشروع يعتبر الأكبر من نوعه في اللحظة العربية، وسيشجع العديد من المستثمرين على الإستثمار في هذا المجال.

يُشار إلى أن الهيئة العامة للإستثمار بدأت في منح التراخيص للشركات الأجنبية والمتفرقة إعتباراً من شهر آذار/مارس من العام الماضي، حيث قامت حتى الآن بإصدار 91 ترخيصاً تقدر قيمتها بنحو 36,49 مليار ريال سعودي (8,1 مليارات دولار امريكي). ويبلغ مقدار التمويل الأجنبي لتلك المشاريع 28,5 مليار ريال (7,6 مليارات دولار) وهو ما يعادل 93,6% من اللثة من إجمالي التمويل المنوح، في ما بلغ التمويل السعودي 3,9 مليار ريال وذلك في المشاريع المشتركة.

السعودي، قامت الحكومة السعودية بلفتة مميزة تجاهه تمثلت بإصدار النظام الجديد الذي يجيز التملك والإستثمار لغير السعوديين. وجاء هذا النظام ملئياً لحاجة العديد من المستثمرين والمقيمين الأجانب في المملكة ومطوراً للعديد من نصوص وإجراءات النظام السابق، ومحفزاً بالتالي لحركة التعمير وكافة ما يرتبط بها من أنشطة.

فئات ثلاث

النظام الجديد شمل فئات ثلاث، هي: -المستثمر: سواء كان شخصاً طبيعياً أو معنوياً، بحيث يحق له إمتلاك العقار اللازم لمزاولة نشاطه ولسكنه والعاملين لديه. هذا إلى أراض مبنية إستثمارها بالبيع أو التأجير، على أن لا تقل التكلفة الإجمالية للمشروع، أرضاً وبناءً، عن 30 مليون ريال سعودي، وكذلك يشترط أن يتم إستثمار العقار في غضون خمس سنوات من ملكيته. -المقيمين: يحق لهم تملك عقار لسكنهم الخاص فقط.

-الممتلكات الأجنبية: يحق لها تملك عقار مقر المثلية والسكن الخاص بالرئيس وأعضاء البعثة.

يبقى هناك قيود عامة تمنع التملك لغير السعوديين داخل حدود مدينتي مكة المكرمة والمدينة المنورة، كذلك يمنع التملك، دون تمييز بين سعودي ومقيم، في المناطق العسكرية والأمنية والمحميات الطبيعية.

إيجابيات متوقعة

ويتوقع لتطبيق هذا النظام إيجابيات عدة، لا سيما منها:

- مضاعفة حجم أعمال النشاط العقاري وجميع الأنشطة والخدمات المرتبطة به لتفضيل جميع الأشخاص الطبيعيين والمعنويين من غير السعوديين التحول إلى أسلوب التملك بدلاً من الإيجار. - تفعيل محور رئيسي من محاور منظومة تطوير المناخ الإستثماري في المملكة بإعتبار أن تطبيق هذا النظام يعتبر أحد الأركان الرئيسية لجذب الإستثمارات الأجنبية للمملكة بصفة عامة، وجذبها لتطوير وإعمال المناطق النائية بصفة خاصة.

- الحد من نزيف تسرب تحويلات المقيمين إلى الخارج بتشجيعهم على الإستثمار العقاري في الداخل، بحيث بلغت قيمة هذه التحويلات خلال حقبة التسعينات وحدها نحو 555,3 مليار ريالاً، ما يمثل



صناعة مواد البناء: مخاض العدد واحد

للمصانع إلى ما يقارب 49849 عاملاً (أكثر من 16 في المئة من إجمالي العمالة في مصانع المملكة).

اكتفاء ذاتي

تشمل مواد البناء المنتجة في المملكة كلاً من الإسمنت، الطابوق، البلاط، الزجاج،

ومع نهاية العام الماضي، بلغ عدد مصانع مواد البناء والصيني والخزف والزجاج في المملكة نحو 560 مصنعاً (17 في المئة من إجمالي مصانع المملكة)، يتمويل قسراً 26 مليار ريال سعودي (11 في المئة من إجمالي تمويل مصانع المملكة). وقد وصل عدد العاملين في هذه

لصناعة مواد البناء في المملكة العربية السعودية، الموزعة على نحو 560 مصنعاً، فوائد كثيرة على الاقتصاد السعودي، ليس أقلها توطيد التقنية وخلق فرص عمل جديدة.

فما توشك المملكة أن تحقق الاكتفاء الذاتي من مواد البناء، في ظل انخفاض الواردات منها ما بين العام 1998 وأواخر العام 1999، سجلت الصادرات تراجعاً ملحاً بجملة نقاط موزعة ما بين قيود جمركية وتذبذب الأسواق الخارجية. بين هذه وتلك يحمل المستقبل في جعبته توقعات بنمو هذه الصناعة الواعدة بنسبة قد تتجاوز الـ 15 في المئة.

حضور فاعل

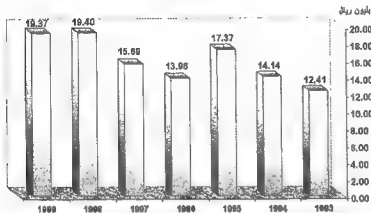
تبرز أهمية صناعة مواد البناء بالنسبة للاقتصاد السعودي في المساهمة بتقويع مصادر الدخل، العمل على زيادة الصادرات وانخفاض الواردات من هذه المواد، والاستغلال الأمثل لخامس الإنتاج الصناعي عن احتياجات الاستهلاك المحلي للمباني، هذا إلى توطيد التقنية، وخلق فرص عمل للمواطنين، وتطوير المناطق الأقل تحضرًا في المملكة

مصانع مواد البناء والصيني والخزف والزجاج
(لغاية 1/29/1420 هـ - 1999م)

التمويل (مليون ريال)	العدد	المحافظة
5675	176	الرياض
1427	24	القصيم
4879	103	مكة المكرمة
3128	127	الدمية المنورة
7820	26	للنطقة الشرقية
1278	19	جيزان
38	11	نجران
922	39	عسير
17	5	الباحة
21	5	حائل
51	5	تبوك
9	4	الحدود الشمالية
12	4	الجوف
25283	548	الجموع



الإقراض المصرفي المتقدم لقطاع الإنشاء في السعودية



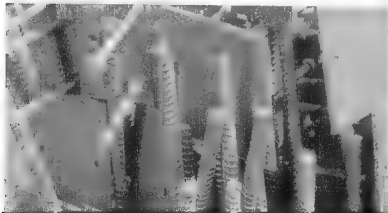
المصدر: مؤسسة النقد العربي السعودي

حيث تعتبر دوائر تجارية بأن تحسن الوضع الاقتصادي العام سيجعل نمو كبيراً لقطاع البناء والتشييد وبالتالي نمو في قطاع صناعة مواد البناء السعودي. وتقدر الاستثمارات الكلية خطة التنمية السابعة نحو 86 مليار ريال (23 مليار دولار)، ما ينعكس بشكل إيجابي على استثمارات صناعة مواد البناء المحلية، التي يُتَظَنُّ أن تنمو بمعدل 14,6 في المئة مع حلول العام 2005، ما يوازي نمو خمسة مليارات ريال (1.3 مليار دولار أمريكي).

أما أهم الدول المستوردة لمواد البناء من المملكة، فهي: الإمارات العربية المتحدة، الكويت، قطر، البحرين، لبنان، سورية، باكستان، مصر، الأردن، وعمان.

النمو قادم

في خانة الإيجابيات، يتوقع أن يحقق قطاع البناء والتشييد السعودي معدلات نمو متصاعدة لا تقل عن 6 في المئة خلال السنوات الثلاث المقبلة، الفترة الزمنية لخطة التنمية السابعة التي تنتهي مع نهاية العام 2005.



بشكل كامل في هذا المجال، وبين أن ضعف التنسيق في الإنتاج والتسويق يعد أكبر مشكلة تواجه الصادرات البينية والخارجية في هذا القطاع. ونكر التقرير بأنه من الأسباب الرئيسية وراء عدم قيام تكامل إنتاجي وتسويقي بين الدول العربية سيطرة الأقليات الأجانب على قطاع البناء في الكثير من الدول العربية. نتج عن ذلك عدم حجز مواد البناء العربية مكاناً لها في مشاريع التشييد والأعمال في هذه الدول، موضحاً أن مساهمة الشركات العربية في قطاع المقاولات في الدول العربية تشكل أقل من 6 مليارات دولار أمريكي من أصل 55 مليار دولار، ما يوضح الإمكانيات الكبيرة للتحاكي للمنتجات العربية في هذا القطاع.

والعديد من المنتجات المصنعة من الحديد والصلب. وفي حين إن المملكة توشك أن تحقق الاكتفاء الذاتي من مواد البناء الأساسية، فإن بعض المواد الخاصة لازالت تستورد من خارج البلاد. وقد تراجمت القيمة الإجمالية لمواد البناء المستوردة بنسبة 7,2 في المئة من 13,01 مليار ريال في العام 1998 إلى 12,1 ملياراً في أواخر العام 1999. على نحو عام، بلغ متوسط نسبة واردات المملكة من مواد البناء من إجمالي الواردات نحو 12 في المئة ما بين العامين 1992 و1999.

أما أهم عشر دول مصدرة لمواد البناء إلى المملكة في العام 1999 فهي: إيطاليا، الإمارات العربية المتحدة، الولايات المتحدة الأمريكية، إسبانيا، الصين الشعبية، ألمانيا، الهند، فرنسا، إنكلترا وتركيا.

تراجع بعد نجاح

وبعد أن حققت الصادرات نجاحاً في تطوير أسواقها الخارجية، وتوفير متطلبات السوق المحلية من منتجاتها، عادت إلى التراجع من 606 ملايين ريال العام 1997 إلى 542 مليوناً العام 1998، ثم إلى 487 مليون ريال أواخر العام 1999. ويعود هذا التراجع إلى أسباب عدة أهمها: ارتفاع التكلفة الجمركية على منتجات مواد البناء المصدرة لدى بعض الدول، وقيام بعضها بوضع القيود والعوائق الجمركية وغير الجمركية أمام صادرات المملكة من منتجات مواد البناء، يضاف إلى ذلك تذبذب قيمة العملات الأجنبية في الأسواق الخارجية لهذه المواد.

ضعف التجارة البينية في قطاع البناء

أشار تقرير صادر عن برنامج تمويل التجارة العربية، الذي يخذ من أبو ظبي مقراً له، إلى أن قيمة التجارة العربية البينية لمنتجات قطاع البناء والتشييد لازالت ضعيفة نسبياً على الرغم من وجود طاقات إنتاجية كبيرة للمصانع العربية المنتجة للحديد والصلب والإسمنت والصناعات المعدنية والكيميائية والبتر وكيميائيات، وعزا

التقرير ذلك إلى العلاقة مع الشركاء الأجانب وعدم التنسيق في الإنتاج وخطط التطور العمراني، مضيفاً إلى أن معظم مشاريع الإنتاج والتسويق الجديدة في قطاعي الحديد والصلب والإسمنت تتركز بيد القطاع الخاص في الدول العربية وشركاء أجانب. هذا ما أدى إلى ربط كل منتج عربي بالورد الأجنبي، وأسهم بإبعاد فرص الإنتاج التكاملية في هذا القطاع أو التركيز على التجارة البينية فيه.

وأوضح التقرير بأن الدول العربية لا تزال تستورد منتجات الحديد والصلب على الرغم من أن المشاريع الجديدة رفعت حجم الإنتاج العربي الإجمالي إلى 7,5 ملايين طن سنوياً، وهو ما يكفي الاحتياجات العربية

Yamamah Factorise
For Red Bricks & Clay Products



مصانع اليهامة
للطوب الأحمر والمنتجات الفخارية

E-mail: yamama3@yamamabricks.com Web site: www.yamamabricks.com



المصنع هاتف ٥٢٣١٢٣٣ / ٥٢٣١٩٤٦ فاكس ٥٢٣٠٩٩٧ ٠١ 5231323 / 5231946 Factory Tel. 01 5231323 / 5231946 Fax 01 5230997

General Management

الإدارة العامة

ص ب ٢٦١٥٦ الرياض ١١٤٨٦ المملكة العربية السعودية هاتف ٤٩٦٨١٠ / ٤٩٦١٥٩٠ فاكس ٤٩٣٤٢١٥

P. O. Box 26156 Riyadh 11486 Kingdom of Saudi Arabia Tel. 4961810 / 4961590 Fax 4934215

البقية من التمويل الخاص. ويقدم صندوق التنمية العقارية قروضاً طويلة الأجل ومن دون فوائد لإنشاء الوحدات السكنية الخاصة والتجارية. ومنذ إنشائه قبل 26 عاماً، قدم هذا الصندوق قروضاً لإنشاء 536954 وحدة سكنية خاصة بقيمة إجمالية بلغت 117,41 مليار ريال العام 1999، وعليه يكون متوسط التمويل المقدم للوحدة السكنية الواحدة 218630 ريالاً.

ووفقاً لصحة الإحصاءات العامة، بلغ إجمالي تكوين رأس المال الثابت للإنشاءات في المملكة نحو 70 مليار ريال في العام 1998، موزعاً على القطاع الخاص غير النقطي نحو 42,7 مليار ريال منه، أي نحو 61 في المئة منه، بينما مولت الحكومة ومؤسساتها البنكية، والذي بلغ 26,3 مليار ريال (39 في المئة).

وبحلول الأعوام الثلاثة المنتهية بالعام 1999، فقد الائتمان المقدم من البنوك التجارية للقطاع الإنشائي بنسبة 23,5 في المئة ليبلغ 19,37 مليار ريال، ما يشير إلى ارتفاع الإقراض للقسم إلى قطاع الإنشاءات السعودي بنحو 3,7 مليارات ريال. في المقابل ارتفع هذا الائتمان إلى 19,77 مليار ريال خلال الأشهر التسعة الأولى من العام 2000 مسجلاً ارتفاعاً لم يتجاوز 400 مليون ريال خلال هذه الفترة.

العبرة في التراخيص

حيوية قطاع الإنشاءات يعكس جانباً منها عدد تراخيص البناء التي تصدرها وزارة الشؤون البلدية والقروية، ذات المؤشر الواضح للأفاق المستقبلية المتعلقة بالنشاطات الإنشائية في المملكة على المدى القصير. عادة تبدأ أعمال الإنشاءات المدنية بعد مرور 12 شهراً من الحصول على ترخيص البناء، وتتطلب ما بين عامين وثلاثة أعوام لإنهائها. بناءً على ذلك، فإن تقدير النشاط الإنشائي للعام 2000 وما بعده يستند على مراجعة تراخيص البناء الصادرة في العام 1998، والتي بلغت نحو 26700 رخصة. وبإفترض أن متوسط تكلفة بناء المتر المربع نحو 500 ريال، فإن 26700 رخصة بناء تكون قد حققت ما قيمته نحو 12,2 مليار ريال من الإنفاق الإنشائي ما بين العامين 2000 و 2001 (نسبة 85 في المئة منه في ميان سكنية خاصة) إلى ذلك، أصدرت الوزارة نحو 27000 ترخيص بناء بمساحة إجمالية لأرضيات الأعمال الإنشائية بنحو 25 مليون متر مربع خلال اثني عشر شهراً المنتهية في نيسان/أبريل من العام 2000. وإذا تم تنفيذ كل هذه التراخيص، فمن المرتقب أن

قطاع الإنشاءات السعودي: عافية السوق

مع نمو الناتج المحلي الإجمالي، عقب ارتفاع أسعار النفط العام الماضي، قفز الناتج المحلي لقطاع الإنشاءات بنسبة 3,7 في المئة إلى 47,9 مليار ريال، هذا مؤشر واضح على عافية هذه السوق، يعكس جانباً منها عدد تراخيص البناء للعام الماضي المتوقع لها أن تترجم إنفاقاً يقدر بنحو 12,5 مليار ريال العام الحالي والمقبل. يضاف إلى ذلك، عدد لا بأس به من العقود الإنشائية الكبيرة موزعة على كافة المجالات، مروراً بالسباحة الدينية المتألقة والمحفزة لطوري العقار والبنوك التجارية التي تساهم مع مؤسستين حكوميتين في توفير معظم الائتمان لهذه السوق الواحدة بإنفاق قد يتجاوز بمجمعه 225 مليار ريال في السنوات الثلاث المقبلة.

ترابط في النمو

شهدت المملكة العربية السعودية خلال العقد المنصرم زيادة في الناتج المحلي الإجمالي من 392 مليار ريال في العام 1990 إلى 530,7 ملياراً في العام 1999 محققاً زيادة بلغت 138,7 مليار ريال، أي بمتوسط زيادة سنوية بلغت 13,8 مليار ريال. وخلال الفترة نفسها، نما الناتج المحلي للقطاع الإنشائي من 34,1 مليار ريال إلى 46,2 مليار ريال، مسجلاً زيادة بلغت 12,1 مليار ريال، أي بمتوسط زيادة سنوية قدرها 1,2 مليار ريال. ومع استمرار تحسن الآفاق الاقتصادية، قفز الناتج المحلي لقطاع الإنشاءات بنسبة 3,7 في المئة تقريباً إلى نحو 47,9 مليار ريال العام الماضي.

الائتمان متوفر

هذا النمو في قطاع الإنشاءات يتوفر معظم الائتمان له من عشرة بنوك تجارية ومؤسسات حكوميتين، بينما يتكفل تأمين



الوحدات السكنية الخاصة والاستثمارية والعمولة من قبل صندوق التنمية العقاري

السنة	الوحدات السكنية الخاصة العمولة من قبل الصندوق	الوحدات السكنية الاستثمارية العمولة من قبل الصندوق	إجمالي عدد الوحدات السكنية العمولة من قبل الصندوق
1975-1980	182,503	18,947	201,450
1980-1985	182,056	7,997	189,653
1985-1990	74,534	2,135	67,669
1990-1995	70,983	711	71,694
1995-1996	2,753	-	2,753
1996-1997	8,313	-	8,313
1997-1998	9,073	-	9,073
1998-1999	6,739	-	739,3
للمجموع	536,954	29,390	566,344

تمتق إنشاقاً بقتر بنحو 12,5 مليار ريال لقطاع الإنشاءات في الفترة من العام 2001 إلى 2003.

والمشاريع على أنواعها...

إلى جانب ذلك، تمت ترسية عدد من الحقول الإنشائية الكبيرة في المملكة، خلال فترة الـ 21 شهراً المنتهية في أيلول/سبتمبر من العام 2000، توزعت على:

— مشاريع تطوير المدن: 15مئة مشاريع
تصل قيمة كل منها إلى 100 مليون ريال أو أكثر تمت ترسيته. أكبرها يمثل بتعميدات لشبكة مياه الشرب في الرياض بتكلفة 397,4 مليون ريال، طرحت هذا المشروع وزارة الزراعة والمياه ورسا على شركة الرويحي للتجارة والمقاولات.

— مشاريع تجارية: من بين المشاريع التجارية التي تم إعلان عنها، تجاوز إثنان فقط مستوى المئة مليون ريال، أولهما طرحة هيئة تطوير المدن بتكلفة إجمالية قدرها 251,3 مليون ريال، وهو مشروع تطوير سكني وتجاري متعدد المبيعات في مكة، رسا على شركة الإنشاء السعودية. وثانيهما مشروع بتكلفة 105 ملايين ريال لإنشاء محلات تجارية في الرياض، طرحة مركز التسويق الدولي ورسا على شركة صحراري للبناء، في غضون ذلك، وبعد أن انتهت من مشروع الفصيلية، توشك الأعمال أن تنتهي في "مركز الملكة" العائدة ملكيته إلى الأمير الوليد بن طلال. هذان المركزان سيوفران مساحات كبيرة للأعمال التجارية وأعمال البيع بالتجزئة في العاصمة، حيث تمّ تصديعها لخدمة الشريحة العليا من هذه السوق.

— مشاريع الخدمات الاجتماعية

المصارف السعودية:

قروض عقارية

تستعد المصارف السعودية لتقديم قروض عقارية طويلة الأجل لـ 100 مواطنين سعوديين الراغبين في شراء أراضٍ ومنازل سكنية، وذلك بعد حصولها على الموافقة النهائية من مؤسسة النقد العربي السعودي (الجهة المشرفة على القطاع المصرفي) وبعض الجهات الحكومية ذات العلاقة.

ومن المتوقع أن تشهد المملكة العربية السعودية طفرة كبيرة في بناء المساكن الخاصة في الفترة المقبلة، خصوصاً مع ارتفاع نسبة الشباب الذين يقل عمرهم عن 30 عاماً، بحيث يشكلون نحو 70 في المئة من المجتمع السعودي.

يذكر أن المصارف السعودية لا تقدم قروضاً عقارية مباشرة للمواطنين في شراء الأراضي أو المنازل، حيث تكفي بتحويل قيمة شراء الأرض أو المنزل وفق برنامج التمويل التقليدي، الذي لا يكفي لشراء بيت حديث لإسرة متوسطة، على الرغم من ذلك يضطر العميل لتحويل مئة للملكية من إسمه إلى اسم أحد مسؤولي البنك الموصفين، وذلك ضماناً لتسديد مبلغ القرض.

والصحية والخيرية: 5 مشاريع تمت ترسيتهما تتجاوز تكلفة كل منها 100 مليون ريال.

— مشاريع صناعية: عدد منها تمت ترسيته، من بينها سبعة تجاوزت تكلفة كل منها 100 مليون ريال، كان أكبرها قد طرح من قبل شركة أرامكو السعودية لبناء وحدة استخلاص الغاز الطبيعي المسيل في مصنع بري للغاز في الظهران. وقد رسا بتكلفة 1,44

مليار ريال على شركة AMEC-BKW البريطانية.

— الفنادق والمنشآت والغسل السياحية: ثلاثة مشاريع فقط من بين المشاريع التي تمت ترسيته، تأخذت عتبة الـ 100 مليون ريال، أولها مشروع سباحي في جدة بتكلفة 552 مليون ريال طرحته مجموعة الفقيه للمشروعات السياحية، ورسا على مجموعة شركات أبرها سعودي أوجيه ومجموعة ووجه، والثاني فندق ومركز تجاري في المدينة للنورة بتكلفة 195,3 مليون ريال طرحته وزارة الشؤون الإسلامية ورسا على شركة الهوشان للإنشاءات، وآخرها مشروع إنشاء فندق من 25 طابقاً في جدة بتكلفة 131,25 مليون ريال طرح من قبل مجموعة عبد الطيف جميل ورسا على شركة الرضوان للمقاولات العامة.

— مشاريع قطاع الطاقة: سبعة مشاريع طاقة كبيرة تمت ترسيتهما بمكون إنشائي يبلغ 30 مليون ريال لكل منها (أو 15 في المئة من إجمالي قيمة العقد). ويعتبر تركيب خط نقل الطاقة الكهربائية من الرياض إلى بريدة من أكبر هذه المشاريع، بتكلفة 430 مليون ريال (المكون الإنشائي 64,5 مليون ريال). وقد طرحته الشركة السعودية للوحدات الكهربائية في المنطقة الوسطى وتمت ترسيته على شركة الشرق الأوسط للهندسة والتنمية.

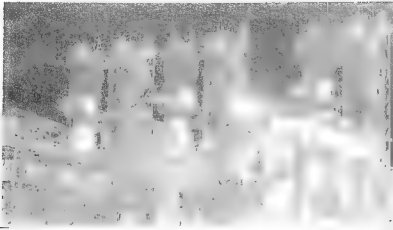
ووفقاً لوزارة الصناعة والكهرباء، ستحتاج المملكة لإنشاء طاقة توليد كهرباء إضافية تبلغ نحو 50490 ميغاواط ما بين العامين 1999 و2023، وباستثمار إجمالي يبلغ 438 مليار ريال ذات مكون إنشائي يقدر بنحو 65,7 مليار ريال.

— مشاريع تشييد الطرق: بلغت قيمتها الإجمالية نحو 1,17 مليار ريال العام الماضي، بالإضافة إلى ما طرحته وزارة الدفاع والطيران المدني من مشروعين لصيانة الطرق تجاوزت قيمة كل منهما 100 مليون ريال. هذا إلى عقد صيانة وتشغيل مطار الملك خالد الدولي في الرياض الذي رسا بتكلفة 405 ملايين ريال على شركة سعودي أوجيه. كما تمت ترسية عقد ثانٍ لتشغيل وصيانة مطار الملك فهد الدولي في الدمام بتكلفة 272,5 مليون ريال لشركة سقاري الحدودية.

السياحة الدينية: تعزيز الطلب

وتبقى السياحة الدينية أهميتها البالغة على قطاع الإنشاءات في المملكة العربية السعودية، لا سيما في مكة المكرمة بعد أن بدأ





غذ مشرق

حالياً تشييد العديد من المصانع والمدارس والمستشفيات، في الوقت الذي يعمد فيه العمل في توسيع العبد القائم منها. إلى ذلك، من المنتظر أن يصل إجمالي الإنفاق الإنشائي في المملكة إلى نحو 225 مليار ريال في السنوات الثلاث المقبلة، أي بمتوسط سنوي يبلغ 75 مليار ريال. ■

هذه، وتطرح خطة التنمية السابعة، المنتهية بالعام 2005، العديد من المشاريع المرتبطة بالإنشاءات. في المقابل يتوقع حدوث ارتفاع ملحوظ في نشاطات الإنشاءات العائدة للقطاع الخاص، ويجري

العمل بنظام العمرة الجديد مطلع شهر نيسان/ أبريل الماضي، حيث يتوقع الانتهاء من تشييد 78 فندقاً وبرجاً سكنياً حتى منتصف العام المقبل، يقدر حجم الاستثمار فيها بنحو 1,5 مليار دولار، يرتفع بذلك عدد الفنادق والجمعات السكنية في مكة المكرمة إلى 250 فندقاً ومجمعاً سكنياً. ومن بين الفنادق الجديدة المقرر إنشاؤها "الريديان" و"ماريوت" وفندق "جلبندل" إنتركونتيننتال". هذا إلى فنادق سعودية أخرى، إضافة إلى ذلك، يرجع دخول فنادق عالمية جديدة إلى السوق السعودية خلال السنوات المقبلة نتيجة للطلب المتزايد على الخدمات الفندقية في مكة المكرمة والمدينة المنورة. يدعم هذا التوجه الكثافة المتوقعة من العمرمين خلال الأعوام المقبلة، إذ تبين المؤشرات الأولية أن السعودية تتوقع استقبال 12 مليون معتمر خلال العام مستقبلاً، ما يشجع مطوري العقار والبنوك التجارية على أداء دور أساسي في إرساء البنية الأساسية لصناعة السياحة.



لجميع احتياجاتكم
من المبنى الحديدية

مزارع
صالات افراح
مراكز ترفيه
مراكز تجارية
هناجر طائرات
محطات الوقود
مظلات سيارات
مكاتب، معارض
مصانع، مستودعات





PETROL STATIONS

WAREHOUSES

SHOWROOMS

BUTIER

القيمة

VALUE

الخدمة

SERVICE

النوعية

QUALITY

الشركة السعودية لتصنيع المبنى الحديدية

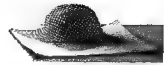
Saudi Building Systems Mfg. Co.

Tel: 8275306/8272077

Fax: 8275324

e-mail: sbdammam@saudibuilding.com





الإسمنت: الأولوية للتصدير

تتوكل المنطقة الشمالية من المملكة، يسيطر القطاع الخاص على صناعة الإسمنت بنسبة 81 في المئة من إجمالي الرأسمال السوقي، الأمر الذي حقق زيادة في كفاءة التشغيل.

أنه

وتبلغ الطاقة التصميمية السنوية لمصانع الإسمنت الشمانية التي تضمها المملكة 22,2 مليون طن، ما جعلها أكبر صناعة لإحلال للواردات في المملكة. ورغم ما تتمتع به شركات الإسمنت المحلية من مراكز مالية قوية تعكسها حقوق المساهمين التي بلغت 9,83 مليارات ريال، ومجموع الأصول الذي يبلغ 11,83 مليار ريال، ومجموع التدفيدة في حدود 2 مليار ريال في نهاية أيلول/سبتمبر من العام 2000، إلا أن هذه الشركات لا زالت تبحث عن أسواق خارجية إضافية للتصدير جنوباً لاحتتمال تقلص أرباحها مع أي تراجع للطلب المحلي على الإسمنت. فقد أدت الزيادة الكبيرة في النشاطات الإنشائية في أوائل عقد التسعينات، والتي تسببت في أزمة نقص إمدادات الإسمنت خلال الفترة من 1992 إلى 1994، إلى دفع المنتجين المحليين لتوسيع مجموع طاقاتهم الإنتاجية التصميمية بنسبة 47 في المئة لتصل إلى نحو 22 مليون طن من الإسمنت في الفترة من 1995 إلى 1999. بيد أن تباطؤ نشاطات الإنشاءات المحلية عقب انخفاض معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي وخصوصاً خلال فترة الركود الاقتصادي الحاد في العام 1998، قد تسبب في تراجع الاستهلاك المحلي من الإسمنت بنحو 14 في المئة ليصل إلى 13,9 مليون طن في العام 1999، بعد أن كان محدود 16,2 مليون طن في العام 1995. ونتيجة لهذه التطورات وصل فائض الإنتاج إلى 8,3 ملايين طن، أي نحو 37 في المئة من إجمالي الطاقة الإنتاجية لصناعة الإسمنت المحلية. ويتوقع لهذا الفائض أن يصل إلى نحو عشرة ملايين طن مع نهاية العام الجاري. وبدا واضحاً أن صناعة الإسمنت كانت تتجه إلى حرب أسعار خلال العامين 1998 و1999، إلا أن ذلك الوضع أمكن تفاديه بنوع من

بين الأسس والميوم

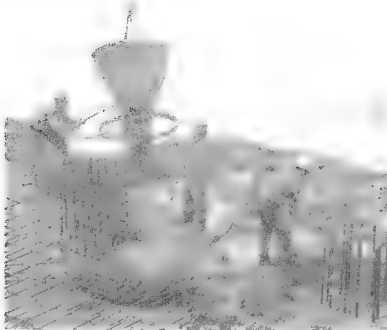
تعود صناعة الإسمنت في المملكة العربية السعودية إلى العام 1957، بعد أن قامت شركة "الإسمنت العربية" بإنشاء أول مصنع لها في جده. واليوم هناك 8 شركات عملاقة تنتج الإسمنت على مختلف أنواعه مستفيدة من مقومات إستثمارية عدة تكتزنها للملكة، لا سيما منها اللواد الخام، الحجر الجيري والجبس الخام. وتتوزع هذه الشركات جغرافياً لتغطي أرجاء المملكة كافة، كالآتي:

- المنطقة الشرقية: شركة الإسمنت العربية وشركة الإسمنت الشرقية.
- المنطقة الغربية: شركة إسمنت ينبع في ينبع وشركة الإسمنت العربية في رابغ بالقرب من جده.
- المنطقة الجنوبية: شركة إسمنت للمنطقة الجنوبية بمصنعها: الأول في أحد المسارحة بالقرب من جيزان والثاني في بيشة.
- شركة إسمنت اليمامة في المنطقة الوسطى بـمدينة الرياض.
- شركة إسمنت القصيم في منطقة القصيم.
- شركة إسمنت

تتوزع صناعة الإسمنت في

المملكة العربية السعودية على 8 شركات عملاقة تتمتع بمراكز مالية قوية يعكسها مجموع أصولها (11,83 مليار ريال) وحقوق المساهمين فيها (9,83 مليارات ريال)، الطلب المحلي على الأسمنت تحسن العام الماضي مع ارتفاع أسعار النفط وبالتالي وتيرة نشاط قطاع الإنشاءات. لكن يبقى التصدير، الذي حقق بدوره تقدماً بنسبة 30 في المئة هدف الشركات الثماني، لاسيما بعد أن وصل الفائض من إنتاجها إلى 5,8 ملايين طن نتيجة لتقلب الأسواق المحلية.





التعاون بين المنتجين المحليين، وبما قدمته الحكومة من حوافز لتعزيز الصادرات من الإسمنت.

وانفراج

ومع ارتفاع أسعار النفط العام الماضي، وما تبعها من تصاعد في وتيرة نشاطات قطاع الإنشاءات، لامس الطلب المحلي على الإسمنت رقم الـ 11,9 مليون طن خلال الفترة من شهر كانون الثاني/يناير إلى شهر آب/أغسطس من العام الماضي، بعد أن كان عند مستوى 10,7 ملايين طن خلال الفترة نفسها من العام 1999. وارتفع الإنتاج بنسبة 16 في المئة إلى 18 مليون طن العام الماضي، 15,5 مليون طن في العام 1999. في المقابل زادت المبيعات في السوق المحلية بنسبة 9 في المئة إلى 10,3 ملايين طن خلال الأشهر الثمانية الأولى من العام الماضي، ويتوقع أن يرتفع الإنتاج بنسبة 8 في المئة إلى 19,5 مليون طن هذا العام.

الصادرات : تقدم كبير

شهر كانون الثاني/يناير إلى شهر آب/أغسطس، مرتفعة بذلك إلى 1,68 مليون طن، بعد أن كانت في حدود الـ 1,29 في المئة عينها من العام 1999. مع نهاية العام الماضي يقدر أن تكون مجمل صادرات المملكة من الإسمنت قد تجاوزت رقم مليوني طن، ■

هذا الانفراج المحلي لم يحد نظر الشركات الثمانية عن الأسواق الخارجية، بحيث حققت صادراتها تقدماً كبيراً العام الماضي بنسبة 30 في المئة خلال الفترة من



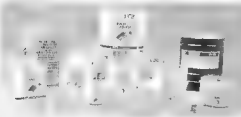
REFINED AND PACKED
WORLD QUALITY PRODUCTS

Aliphatic Solvents:

- Normal White Spirit
- Dearomatized White Spirit (D40)
- Light White Spirit
- Dearomatized Kerosene (D80)

Aromatic Solvents:

- Xylene
- Toluene
- Solvent Naphtha (C9)
- Heavy Naphtha (C9+)



MADE IN SAUDI ARABIA

SAFRA Co. Ltd.

P.O. Box 2824 Jeddah 21461, KSA

Tel: (2) 6444090 Fax: (2) 6431214

Email: regsales@safra.co

TOTAL QUALITY FOR PROFESSIONALS





نائب رئيس مجلس إدارة "الإسمنت العربية"

العيسى: المطلوب تجنب سلبيات المخزون الفائض

ينظر نائب رئيس مجلس إدارة شركة الإسمنت العربية المحدودة المهندس عبد الله محمد العيسى إلى مستقبل صناعة الإسمنت من منظار السوق المحلية فiraه حاملاً التوازن بين الطلب والطاقة الإنتاجية في السنوات القليلة المقبلة، مستنداً بذلك إلى الارتفاع الذي حققه هذا الطلب، 15,5 مليون طن العام الماضي مقارنة بـ 14,4 مليوناً في العام 1999، على أثر الزيادة السكانية التي تشهدها المملكة. وأشار العيسى لـ "الاقتصاد والأعمال" إلى ملاقة بعض الشركات الإسمنتية، وشركته واحدة منها، هذه المؤشرات الإيجابية بربط إنتاجها بالمبيعات المحلية والتصدير لتفادي تكرار ارتفاع المخزون وما له من آثار سلبية.

وتكتمل نموذج أمثل للتعاون بين الشركات الإسمنتية، يقترح العيسى إنشاء شركة موحدة للتصدير الذي يواجه عقبات كثيرة، أبرزها تكاليف النقل ورسوم التصدير والنقل.

وفي ضوء دخول المملكة المنظور إلى منظمة التجارة العالمية، يرى العيسى بأن الاندماج لم يعد مطلباً بل ضرورة ملحة، حيث ستكون الشركات السعودية في مواجهة غير متوازنة مع أترابها من الشركات العالمية العملاقة، معيها الوحيد في ذلك توافر مادة الخام والطاقة الرخيصة نسبياً.

إلى ذلك، يبقى دور الجهات الرسمية محورياً في نشاط صناعة الإسمنت، يقول العيسى، لذا المطلوب منها خطوات: وقف منح تراخيص الإسمنت في ظل وجود فائض، مراقبة مواصفات لأنواع الإسمنت الموافق على تسويقها، وتأمين منافذ اقرب إلى المصانع لتزويدها بالوقود خفضاً للتكلفة.

هنا حوار مع المهندس العيسى حول هذه القضايا:

واقف السوق

■ ما هو واقع السوق المحلية لصناعة الإسمنت في المملكة العربية السعودية؟
□ تنقسم صناعة الإسمنت كما هو الحال في الصناعات الثقيلة بصفاة عدة أولها الحجم الاقتصادي، ما يعني طاقات كبيرة تتطلب رؤوس أموال كبيرة وفترة طويلة منذ بدء التخطيط حتى بدء الإنتاج وبالتالي حدوث فترات في الطاقات الإنتاجية مقابل ارتفاع معدل في الطلب. كما أن هذه الصناعات تخضع لعوامل الدورات الاقتصادية حيث أن نشاط الإنشاءات يرتبط مباشرة بمستوى النشاط الاقتصادي، يضاف إلى ذلك، أن نشاط الإنشاءات يرتبط أيضاً بمستوى الدخل السكاني الذي يعتبر من أعلى المعدلات في المملكة، كما أن نسبة كبيرة من سكان المملكة دون سن العشرين يؤشر إلى زيادة الطلب

على المساكن للملاحة وبالتالي على الإسمنت، ما يشر بمستقبل جيد من ناحية الطلب المحلي، ولكن يجب أخذ الخواحي الأخرى في الحسبان والاستعداد لها.

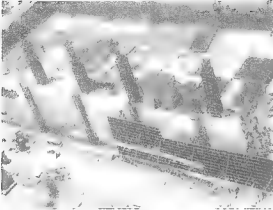
■ إن الطلب المحلي على الإسمنت، مهما ارتفع لن يصل إلى مرحلة استيعاب المخزون العالي والطاقات الإنتاجية للشركات. في المقابل يتوقع أن يرتفع إنتاج هذه الشركات بنسبة 8 في المئة مع نهاية هذا العام، كيف تقيمون هذا الواقع؟

□ تبلغ الطاقة الإنتاجية المحلية نحو 20 مليون طن كلنكر و 21 مليون طن إسمنت، وقد قُتت الإشارة إلى أن صناعة الإسمنت تصنف بالحجم الكبير والتركيز الرأسمالي، ومن هذا المنطلق فإن زيادة الطاقات الإنتاجية تكون مخططة لتغطي مستويات الطلب للتأمين لسنوات عدة، ويجب أن أشير إلى أن تقديرات الطلب المستقبلي منذ بداية

التسعينات من القرن الماضي كانت متفائلة أكثر من اللازم، ما حدا بشركات عدة إلى التوسع الكبير. ومن هذا المنطلق فإنه من المتوقع أن يكون هناك فائض لبضع سنين.

لقد بلغ الطلب المحلي في العام 2000 نحو 15,5 مليون طن مقارنة بنحو 14,5 مليوناً في العام 1999 وإذا استمر النمو بالمعدل نفسه، فإن ذلك يعني توازن الطلب المحلي بالطاقات الإنتاجية خلال 5 سنوات فقط، فهل يعني ذلك أنه يجب البدء في التفكير بزيادة الطاقات الإنتاجية؟

أعتقد أنه على مختلف الأطرالت بالتنسيق مع وزارة الصناعة - الجهة التي تمنح التراخيص وصندوق التنمية الصناعية بحث ذلك وعدم تكرار ما حدث من زيادة الطاقات بشكل كبير وتوحيث غير مدروس. أما عن ارتفاع الإنتاج بنسبة 8 في المئة في نهاية العام، فإذني أختلف معك حيث أن



الشركات التسع الكبرى التي تمثل 20 في المئة من إنتاج العالم (بالمليون طن)

الشركة	الحاقيات التصنيعية	البيعات
Holderbank	95.4	74.6
Lafarge	91.2	64.3
Cemex	59	45.6
Blue Circle	53.5	47
Heidelberg	50.2	36.4
RMC Group	44.5	29.9
Cimpor	20.6	18
Italcementi	15.5	12
Dyckerhoff	21.8	16

التطوير والبحوث.

■ ما هي برأيكم الجوانب الأمثل للتعاون ما بين شركات الإسمنت الألماني؟
□ كما أشرت، تم طرح فكرة إنشاء شركة تصدير موحدة وفي ذلك منفعه للجميع، علما أنه على المدى القصير يجب على جميع الشركات وقف المنافسة الضارة والتركيز على تحسين المنتج وتقديم خدمة أفضل للمستهلك الذي تضرر من تنذبذ الأسعار.

مواقف التصدير

■ يبقى التصدير هدف شركات الإسمنت السعودية، ما هي برأيكم العقبات التي تواجه تصدير الإسمنت السعودي وبالتالي تحسين شروطه التنافسية في الأسواق العالمية؟

□ لقد تمت الإشارة إلى أن توسعات مصانع الإسمنت تمت بغفزات كبيرة تزيد من حاجة السوق المحلية لسنوات عدة وبالتالي فإن التصدير يعتبر مطلباً ستراتيجياً مرحلياً في الغالب إلى أن يتوازن الطلب المحلي مع الطاقة المحلية، ولا شك بأن هناك بعض العقبات التي تؤثر بهذا النشاط ومنها رسوم التصدير ورسوم المناولة وخصوصاً على الإسمنت الغريب، يضاف إلى ذلك بعدد موانئ التصدير عن المصانع بمسافات مختلفة، ما يزيد من تكاليف النقل، وحيث أن المنافسة العالمية والأسعار العالمية للتدنية فآلزم على أساس تسليم ظهر الباخرة FOB، فإن أية تكاليف لإيصال

عدم الاستمرار في الغراسات في وقت لاحق. ونظراً لأهمية الموضوع استعمرت العربية في مسعاها واستعمرت المناقشات مع إسمنت يدعي ولا زلنا نأمل في أن تثمر هذه المحاولات خيراً.

ويجب أنؤكد هنا أن الاندماج لم يعد مطلباً بل ضرورة ملحة في ضوء دخول الملكة منظمة التجارة العالمية واتجاه صناعة الإسمنت إلى التركيز في عدد محدود جداً من الشركات العملاقة، وقد اتخذت خطوات مهمة بالنسبة للعربية ومن أهمها موافقة المجلس على الاندماج.

أما عن فوائد الاندماج فأعتقد أنها معروفة وعلى رأسها ترشيد عمليات الإنتاج والتسويق وزيادة الكفاءة وتخفيض التكاليف مع إمكانية إنشاء صناعات مساندة لقطع الغيار وتخفيض مفزونها الذي يصل إلى مئات الملايين من الريالات بالإضافة إلى توحيد جهود التريب وأيضاً

معظم الشركات تنتج بطاقتها القصوى، في حين قامت بعض الشركات ومنها العربية بربط الإنتاج بالبيعات المحلية والتصدير لتفادي ارتفاع المخرزين وأثره السلبي.

الاندماج: متى؟

■ إن فكرة الاندماج بين شركات الإسمنت لم تأخذ منحى عملياً وما زالت تراوح مكانها، ما هي السبل لتفعيل هذا الاندماج؟ وما انعكاسات الاندماج على صناعة الإسمنت؟

□ طرح موضوع الاندماج منذ سنوات عدة وقد كانت الطروحات عامة في طبيعتها، وفي بداية العام 1999 باشرت إسمنت العربية بدعوة جميع الشركات لبحث أوضاع صناعة الإسمنت المحلية حيث خلص ذلك الاجتماع إلى بعض التوصيات المهمة كان إحداها الحد من الأسعار، بالإضافة إلى تكوين لجنة مصغرة من مدراء عموم بعض الشركات لدراسة إنشاء شركة تصدير موحدة. ومن المؤسف أنه لم يتم الاندماج من ذلك حتى الآن.

بعد ذلك، قامت إسمنت العربية بدعوة كل من إسمنت الجنوب - ينبع القصيم وتيرك لبحث موضوع الاندماج، وتم وضع برنامج محدد لذلك بعد الحصول على موافقة مجالس إدارات هذه الشركات على المبدأ وعلى تخصيص مبالغ للبدء في إعداد الدراسات، علماً بأن إسمنت القصيم ارتأت أن تقوم بإجراء دراساتهما بشكل منفصل، وما يؤسف له أن إسمنت الجنوب أيضاً قفزت



للنتج إلى الميانه تخصص من السعر المتفق عليه.

يضاف إلى ذلك أن اللوائى أيضاً غير مهيأة ولا توجد فيها منشآت تصدير ملائمة وقد يكون من الصعب على شركة واحدة الاستثمار فيها.

■ ما هي نقاط القوة ونقاط الضعف لدى الشركات الإسمنتيّة السعودية في مواجهة استحقاقات عالية متخطّرة لا سيما منها الانضمام إلى العمولة التجارة العالمية؟ □ في ظل نظام العمولة ومنظمة التجارة العالمية وفي ضوء الاتجاه نحو للتكتلات العملاقة، ليس من السهل أن تقاوم الشركات الصغيرة التكتلات العملاقة أو غزو أسواقها. أما عن نقاط القوة، فلا شك بأن توفر

الإسمنت عالمياً

عدد مصانع الإسمنت في العالم 1470. الطاقة التصنيعية 1,750 مليون طن. يقدر الطلب على الإسمنت بـ 1,620 مليون طن العام 2000. نسبة نمو الاستهلاك 3 في المئة. العام 2000 بلغت تجارة الإسمنت 115 مليون طن إسمنت وكلنكر.

المادة الخام والطاقة الرخيصة نسبياً وحجم السوق المحلية تعتبر عوامل مهمة تساعد في تقوية الموقف التنافسي في حال اندماج الشركات الوطنية تجاه المخاطر الخارجية. ■ ما هو واقع الإسمنت في قطاع الإسمنت السعودي؟

□ بلغت نسبة السعودية في شركة إسمنت العربية نحو 45 في المئة وهي نسبة متقدمة بين الشركات الأخرى. يذكر أن صناعة الإسمنت تتطلب بعض المهارات والخبرات غير المتوفرة داخلياً وسيكون أسهل التغلب على هذه النقط في حال الاندماج لما يستمتع به الشركات المندمجة من قدرات على تطوير كواد و وطنية وتركيز جهودها في مجال التدريب.

■ كيف ترون مستقبل صناعة الإسمنت في المملكة العربية السعودية؟ □ تمت الإشارة إلى أنه في حال استمرار نمو الطلب المحلي بالمعدل نفسه المحقق العام 2000، فسيترافى الطلب المحلي مع طاقات الإنتاج خلال سنوات عدة. ومن هذا المنطلق فإن صناعة الإسمنت تتجه للأفضل ولتبدأش وأعدة بإذن الله.

الحماية المطلوبة

■ ما هي الخطوات المطلوبة من السلطات المختصة في المملكة لدعم وحماية صناعة الإسمنت؟

□ على الرغم من التوجّه نحو التخصصية وزيادة الاعتماد على القطاع الخاص، فإنني أعتقد بأن دور الجهات الرسمية سيكون دوماً مهماً في نشاط الاقتصاد بشكل عام وصناعة الإسمنت بشكل خاص ومن ذلك:

(أ) تقنين منح تراخيص التوسعات بحيث يتم توقيتها للتواءم مع زيادة الطلب وعدم تكرار ما حدث في فترة التوسعات الأخيرة.

(ب) وقف منح تراخيص إنتاج إسمنت في الوقت الذي يوجد فيه فائض يعادل 30 في المئة من مجمل الطاقة.

(ج) وضع نظام بناء ومواصفات واضحة Building Code تحقق مصلحة جميع الأطراف وخصوصاً المستهلك ليس فقط للمباني بل لمواد البناء الأخرى مثل الخرسانة الجاهزة والبلوك وغيرها لما يملكه قطاع الإنشاءات من قوة وطنية.

(د) يتم أحياناً إصدار قرارات تتعلق بالصناعة من دون أخذ مرئيات أطراف هذه الصناعة أو للتنسيق معها.

(هـ) مراقبة المواصفات لأنواع الإسمنت الموافق على تسويقها ومنع تسويق أنواع غير مطابقة أو لا توجد لها مواصفات.

(و) تخفيض رسوم التصدير.

(ز) تأمين منافذ أقرب إلى المصانع لتزويدها بالوقود بأنواعه إن كلما بعدت المسافة ترفعت التكلفة. ■



حققتنا النجاح كما ينبغي

أول مصنع وطني للدهانات

تتأهل شهادة الأيزو ٩٠٠١



نحن نشعر بحصولنا على شهادة
الأيزو ٩٠٠١ كأول شركة وطنية
للدهان تتأهل هذا الشرف ونعقد العزم
على مواصلة مسيرة النجاح في صناعة
أفضل المنتجات جودة، وريادة السوق
في كافة مجالات التطور والتنمية.



الشركة الصناعية المتحدة - المنطقة الصناعية
مرج ٣٧٦ جدة ٢١٨٨ المملكة العربية السعودية
جسده: ٢٤١٩٩١٥ / فاكس: ٢٤١٩٥٢٩٩٧
البريد الإلكتروني: ٢٤١٩٧٧٢٥ / فاكس: ٢٤١٩٧٧٩٩
تيسار: فاكس: ٢٤١٧٢٤١ / فاكس: ٢٤١٧٢٤١



من خلال مقاييس لأجهزة التكييف أنجع الحلول لتوفير الطاقة

□ بالنسبة لشركات الطاقة، فقد أجرينا دراسة أوضحت أن شركات الكهرباء في المملكة ستوفر أكثر من سبعة مليارات ريال على أقل تقدير كل خمس سنوات، وذلك بتدلياً ببناء محطات جديدة وتشغيلها وصيانتها، إما من ناحية المستهلك، فمع أنه سيدفع مبلغاً إضافياً قليلاً لاقتناء الأجهزة الموفرة للكهرباء، إلا أنه قادر على استرجاع المبلغ الإضافي بعد تشغيل الجهاز لمدة ستة أشهر تقريباً (حسب تكلفة الطاقة في المملكة) كما أنه يستعيد قيمة كامل الجهاز خلال سنتين شهراً من التشغيل.

■ ما المطلوب من الجهات الرسمية في الدول العربية فعله في المستقبل؟

□ المطلوب هو تشريع وتنفيذ مواصفات ومقاييس جديدة لأجهزة التكييف يلتزم بها الجميع من مصانع ومستوردين، وتعمري

■ نلاحظ في الآونة الأخيرة تركيز مصانع التكييف في المنطقة على موضوع توفير الكهرباء، ما سبب هذه الحملة في الوقت الحالي؟

□ تعاني، في الواقع، بعض الدول العربية من نقص في الطاقة الكهربائية خصوصاً في أوقات الذروة خلال موسم الصيف، وسيزداد عدد الدول التي تعاني من هذا النقص في المستقبل، حيث أن الاستثمارات في الطاقة ضخمة وضرورية لجابهة ازدياد



لهد صالح العيسى

تحتل أجهزة التكييف والتبريد مركز الصدارة، ومنذ فترة، في قائمة الأجهزة المستهلكة للطاقة الكهربائية، بحيث تستحوذ على نحو 70 في المئة من قيمة فاتورة الكهرباء. وفي ظل هذا الواقع تزداد الدعوات لتبسيط الاستهلاك والتخفيف من الهدر الحاصل، كما ينتشط مصنعو أجهزة التكييف في المملكة والمستوردون على طرح أجهزة جديدة لتقتصد في استهلاك الطاقة.

“الاقتصاد والأعمال” التقت المهندس فهد صالح العيسى العضو المنتدب في “مجموعة العيسى”، والتي تضم تحت لوائها “المصنع الوطني للكيفات الغريون”، وتسيطر على نسبة مهمة من سوق الكيفيات في المملكة (شباك وسبليت) وتصدر منتجاتها إلى مختلف دول العالم. وقد كانت السباقية في إنتاج الأجهزة التي تستهلك طاقة أقل، وفي زيادة الوعي بهذا المجال، وقد دار الحوار التالي:

للأجهزة، كما تلزم الجميع باستخدام بطاقة توضع على كل جهاز تبين للمستهلك معدل الكفاءة، والسعة التبريدية للجهاز وتكلفة التشغيل في السنة، وعليه يكون للمستهلك خيار الشراء بناء على ما يناسبه، وحماية له من الغش والتلاعب.

■ هل توجد جهات دولية تعين الجهات الرسمية في هذا الصدد؟

■ بالطبع، ابتداءً من هيئات الأمم المتحدة المختصة، مروراً بالجمعيات المختصة في الدول المتقدمة، وانتهاءً بالمصانع في المنطقة والمختصين في الجاسعات والمراكز العلمية.

■ هل توجد مقاييس في الدول المتقدمة لتلك الأجهزة؟

الحاج ارتفع درجات الحرارة، ما كان سبباً كادياً للمصانع في المنطقة للتركيز على توفير الطاقة.

■ ماذا تشكل أجهزة التكييف في استهلاك الطاقة بالنسبة لباقي الأجهزة في المنازل والمكاتب؟

□ تشكل أجهزة التكييف من تبريد وتدفئة النسبة العظمى لاستهلاك الطاقة في المباني، وتصل هذه النسبة إلى 70 في المئة من استهلاك الطاقة في أوقات الذروة في الصيف في المملكة العربية السعودية.

■ ما مدى تأثير استبدال أجهزة التكييف القديمة بالأجهزة الجديدة الموفرة للكهرباء بالنسبة لشركات الطاقة والمستهلك في الوطن العربي؟



للمواصفات والمقاييس بتشريع مواصفات للأجهزة عالية الكفاءة، ولكن بما أنها جهة تشريعية فليس لها القدرة التنفيذية على تطبيق هذه التشريعات في الأسواق، وعليه تعتبر الإجراءات غير كاملة.

■ كيف تقترح استكمال هذه

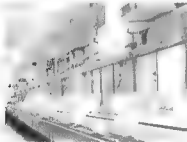
الإجراءات؟

□ اقترح أن تتحدّجهة معيّنة مثل مركز الملك عبد العزيز للعلوم والتقنية حيث أنه جهة محايدة وعلمية يهتم بالطاقة ويقوم بوضع القوانين، واختبار الأجهزة المصنّعة محلياً والمستوردة، وتحويل المخالف لهذه القوانين للمحاكم الشرعية.

■ بالنسبة لإنشاجكم من أجهزة

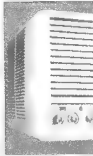
التكييف، كيف بدأ العمل في هذا الاتجاه وإلى أين يتجه؟

□ بالنسبة لنا، بدأ العمل في هذا الاتجاه العام 1995 عندما أردنا التصدير للولايات المتحدة الأميركية وبعد عام من الأبحاث قمنا بإنشاج أول مكثّف ضواك عالي الكفاءة، وموافق عليه من وزارة الطاقة الأميركية.



وبدأنا تسويق منتجاتنا في أسواقها، وتمّ رفع المواصفات للأجهزة من قبل وزارة الطاقة الأميركية العام الماضي وقيمتها مرة أخرى بتطبيق المواصفات هندسياً، وكنا طوال الخمس سنوات الماضية نسعى بمحاولات تطبيق هذه المواصفات في المملكة، ونقوم حالياً بحملات إعلامية في الفضائيات العربية لتسويق المنتجات عالية الكفاءة، ونأمل أن يتمّ تطبيق التشريعات التي تنصّ على أجهزة عالية الكفاءة في المملكة وبول الخليج العربي والدول العربية في أقرب فرصة ممكنة.

كما يتجه العمل الآن لرفع كفاءة الأجهزة الحالية استعداداً للوصول إلى كفاءة أعلى من ما تنص عليه المواصفات الأميركية، وبموازاة ذلك نقوم بالتنسيق مع الجهات الحكومية ومركز الملك عبد العزيز للعلوم والتقنية والمصانع الأخرى في المملكة، لتنفيذ التشريعات الخاصة بأجهزة التكييف لحماية المستهلك والتوفير على الجميع. ■



التشريعات اللازمة في هذا الصدد، وإن وجدت التشريعات كما في المملكة، فلا توجد آلية وقوانين لتطبيق هذه التشريعات.

■ ما هو دور المصانع في هذا الصدد؟

□ الدور الذي تقوم فيه المصانع في المملكة على وجه الخصوص هو دور إيجابي وطني، فقد قامت بعض المصانع في المملكة بتصميم وإنتاج أجهزة عالية الكفاءة، كما تقوم بحملات توعية للمستهلك لتوفير الطاقة، والعمل مع الجهات المختصة في الدولة للرقابة بالمواصفات والمقاييس، وتوفير مختبراتها والجهاز الهندسي لديها في خدمة هذه الجهات.

■ هل قامت أي جهة حكومية في المملكة بوضع معدل كفاءة أدنى للأجهزة المطلوبة لها؟

□ الجهة الوحيدة التي قامت، مشكورة لهذا العمل، هي وزارة المعارف في المملكة ممثلة بوكالة الوزارة للمباني والتجهيزات المدرسية، حيث استعانت بالمصانع والجامعة لوضع مواصفات عالية للأجهزة المستخدمة في المدارس الحكومية.

■ هل قامت جهات حكومية في المملكة

بحملات توعية للمستهلك في هذا الصدد؟ □ في الواقع قامت بعض شركات الكهرباء والتي لا تعتبر حكومية بالعلمي المعروف، بجهود طيبة من حملات توعية، ونأمل أن يكون الجهد أكبر خصوصاً من الجهات الحكومية.

■ هل يتأثر التجار المستوردون لهذه

الأجهزة جراء المقاييس المقترحة؟ □ المستورد يتعامل مع مصنع خارج المنطقة، ولا يتأثر بتطبيق مقاييس عالية للأجهزة، حيث أنه يقوم بإخطار المصنع الذي يتعامل معه بالمواصفات الجديدة، وعلى هذا المصنع تزويده بالأجهزة المطلوبة. ■ هل اتخذت إجراءات لوضع مقاييس جديدة في المملكة العربية السعودية من قبل الجهات الرسمية؟ □ قامت الهيئة العربية السعودية

□ أكثر الدول المتقدمة لا تسمح بأجهزة

تكييف متقدمة الكفاءة بالدخول إلى أسواقها، فليها المقاييس والقوانين التي تحمي المستهلك وتوفر الطاقة، وبعض الدول المتقدمة تقدم حوافز للمستهلك لتوفير الطاقة، كما أن بعضها تسمح بالطاقة بأسعار مختلفة لأوقات اليوم المختلفة، وكذلك أسعار مختلفة لمواسم معينة في العام، كل ذلك لتوفير الطاقة.

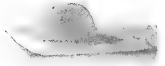
■ كيف يتم إخضاع الجميع لهذه

المقاييس؟ □ هذه الدول لديها جهات مختصة بالطاقة وتوفرها، وتقوم بفحص أجهزة مصنع معين بناءً على طلب المصنع، وعندما تكون الأجهزة متوافقة مع متطلبات المقاييس يلزم المصنع بوضع طاقة على كل جهاز يصدر لهذه الدولة، وتقوم هذه الجهات بفحص عينة عشوائية إذا أرتأت ذلك أو تقدم منافس يشكوى على منتج معين، وإذا كانت نتائج الفحص غير مطابقة للمعلومات للدولة على البطاقة فيتخذ إجراءات صارمة بحق المصنع، من سحب للمنتجات من السوق، وغرامات مالية، وتصل في بعض الأحيان إلى حرمان المصنع من تصدير منتجاته لهذه الدولة لفترة المنصوص عليها في القانون.

■ هل توجد لدى الجهات الرسمية

الوسائل التقنية لتطبيق المقاييس؟ □ للأسف لا توجد في الدول العربية مختبرات محايدة تابعة للجهات الرسمية، كما لا توجد في كثير من الدول العربية





اليمامة" للطوب الأحمر:

صناعة ناجحة للمستقبل

طوب اليمامة
YAMAMA BRICKS



منذ ما يقارب الـ 22 عاماً، بدأت رحلة شركة اليمامة في صناعة الطوب الأحمر والمنتجات الفخارية في أسواق المملكة العربية السعودية. حصلت خلالها خبرة كبيرة في هذا المضمار ورضا زبائنهم في كافة أرجاء المملكة ودول الخليج العربي، ما انعكس اتساعاً لحصتها في السوق السعودية، تقدر بنحو 70 في المئة في الرياض، وتكاد أن تصل إلى مئة في المئة في الجنوب، بعد أن كانت لا تتعدى الـ 30 في المئة، وذلك نتيجةً لافتتاح الشركة مصنعاً

لها هناك لينضم إلى اثنين آخرين في الرياض ليشكلوا عائلة الشركة التي تنهض إلى افتتاح مصنع رابع يخصص بصناعة القرميد الأحمر ذات القيمة التصديرية المهمة.

كثيرة هي المشاريع التي قامت الشركة بتأمين إحتياجاتها من الطوب الرملي والمنتجات الفخارية، لاسيما منها جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، مشروع الإسكان لوزارة الداخلية، وغيرها من المشاريع التي إستفادت من المواصفات الفنية العالية التي توفرها الشركة والمطابقة للمواصفات الألمانية والأميركية والإنكليزية.

وقد تحدث رئيس مجلس إدارة شركة اليمامة عبد الله الزامل عن أهمية هذه الصناعة وواقعها في السوق المحلية ومعوقات تصديرها.

يرى رئيس مجلس إدارة شركة اليمامة للطوب الأحمر والمنتجات الفخارية عبد الله الزامل بأن الطوب الأحمر الفخاري يستخدم وبشكل كبير جداً في مختلف بلدان العالم بفضل ميزاته العديدة، التي تجعله من أفضل أنواع مواد البناء، وأبرزها: العزل ومن ثم خفض استهلاك الطاقة الكهربائية في المناطق الحارة ومنع تسرب المياه والرطوبة في المناطق الباردة. هذا إلى خفة وزنه، أقل بنسبة 60 في المئة مقارنة بمواد البناء الأخرى، مما يؤخر في أي تعميمات إضافية للمباني.

وعن واقع هذه الصناعة في أسواق المملكة، يشير الزامل إلى اختلافه من منطقة إلى أخرى. ففي المنطقة الغربية يستخدم الطوب

الأحمر الفخاري في نحو 90 في المئة من المباني، وينسبة أقل في مدينة الرياض، ما بين 30 و40 في المئة. ولكن هذه النسبة في ارتفاع مستمر، يتتابع الزامل، كان إنتاجنا محدود 225 مليون طن في اليوم الواحد، واليوم يفوق هذا الإنتاج 100 مليون طن. أهمية الطوب الأحمر الفخاري ستبرز يوماً بعد يوم في ظل ارتفاع الفواتير الكهربائية، ولكن تغيير المفهوم السائد لدى المستهلك ليس بالأمر السهل ويحتاج إلى وقت.

تتوزع صناعة الطوب الأحمر الفخاري في المملكة العربية السعودية على نحو 16 مصنعة. ويرتبط هذا الانتشار، يقول الزامل، بتوفر المواد الخام والاستثمار للرفع الذي يتطلب أسواقاً كبيرة.

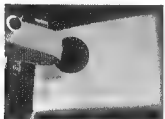
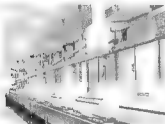
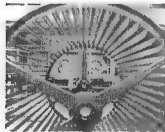
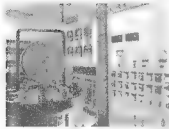


المنافسة موجودة ولكنها صحية لعلها التجنبن على تقديم الأفضل دائماً. روى بأن علاقات جيدة قائمة بين الشركات للصناعة، من خلال لجنة مشتركة تضم كافة المنتجين كانت وليدة التناقص القاتل بينهم، في ما مضى، وشكلت خطراً على الجميع.

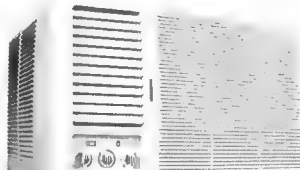
عاملان يضعفان القيمة التصديرية لصناعة الطوب الأحمر الفخاري، سعره المنخفض وتكلفة نقله العالية. لدينا بالمقابل القرميد الأحمر كمنتج تصديري مهم، يكشف الزامل، تبعاً لسعره للعقول وجودته العالية، التي لا تقل إطلافاً عن جودة أقرانه من المنتجات الأوروبية. لا خلاف على منتجاتنا من إفتتاح الأسواق في إطار منظمة التجارة العالمية. فبوجدها للأضاهي، وكلفة نقلها إلى أسواقنا، المشبعة بمنتجاتنا، مكلفة جداً.

إلى ذلك، طالب الزامل الإدارات الحكومية بالتصن في المميزات المهمة التي يحتويها الطوب الأحمر الفخاري من ناحية التوفير على الخزينة إذا ما تم استخدامه في المباني العامة ■





على مدى خمس سنوات قامت صناعات العيسى بأبحاث متواصلة لتقدم أجهزة تكييف ذات كفاءة عالية وكان لنا السبق حين توصلنا بمكيفاتنا إلى توفير ٤٠٪ من استهلاك الكهرباء بشهادة بيوت الخبرة العالمية حين أخضعت الأجهزة لكل القياسات الدولية المتعارف عليها . وبحساب تكلفة التشغيل لهذه الأجهزة تبين إنك تستطيع إسترداد فرق مادفعته بين جهازنا وجهاز التكييف العادي خلال ألفي ساعة تشغيل وتستعيد قيمة الجهاز بالكامل خلال خمسة عشر ألف ساعة تشغيل (سبعة سنوات من الأستهلاك العادي في مدينة الرياض) .



alessa

خبراء التبريد

P.O.Box 20409, Riyadh 11455

Saudi Arabia

Tel.: 966 1 498 3730 Fax: 498 5715

www.alessaindustries.com

الشركة العربية الرائدة في تصنيع أجهزة تكييف الهواء مصرح لها بالبيع في الولايات المتحدة الأمريكية بموجب وزارة الطاقة الأمريكية .

"السلام والمصاعد العربية" 20 عاماً من الإنجازات

بدأت شركة السلام والمصاعد العربية المحدودة نشاطها منذ عشرين عاماً، شهدت خلالها الكثير من التطورات على الصعيد الإداري والفني، حيث توسعت جغرافياً لتغطي جميع المناطق الحيوية في المملكة بإنشائها فروعاً متكاملة في كل من الرياض، جدة، مكة المكرمة، المدينة المنورة، الدمام والطائف، واستست في هذه الفروع قاعدة متينة مبنية على ثقة العملاء الناتجة من التميز في الخدمات والمنافسة في الأسعار، كما أن خدماتها تصل إلى المهندسين والمقاولين وأصحاب المشاريع.

أما على الصعيد الفني، فقد طوّرت الشركة آخر ما وصلت إليه التقنية الحديثة من أجهزة ومعدات لتلبية حاجة العملاء مهما تدرّجت، وكان آخرها منتج ECODISC المتحيز الذي يعتمد على تقنية متطورة جداً، وهو عبارة عن مجموعة جرم من دون علبة تروس خفيفة الوزن وقابلة عند الدورات ويمكنها توفير 50 في المئة من الاستطاعة من دون الحاجة لغرفة الحركات. كما أدخلت أنظمة إلكترونية متطورة ومنها نظام V/F في الجهد للتغير والتردد التغير، وتعمل الشركة دائمة للوصول إلى هدفها الأسمى وهو التركيز في موقع الريادة من دون كلل، أي تتنازل عن الجودة. ولهذا تنظم دورات تدريبية منتظمة في مصانع كوني في أوروبا لإطلاع فنييها على آخر التقنيات الحديثة والأساليب المتبعة والاستفادة من الخبرات الأجنبية في خدمة السوق المحلية لتخلق

الإنسان الفني ذا القدرة والكفاءة على حل أي معضلة وتقديم أفضل الخدمات للعملاء الكرام. ومن الجدير بالذكر أن كل هذه التطورات والإنجازات ما كانت لتأتي من فراغ وإنما من العمل الدؤوب والمتواصل والاستفادة من الأساليب الحديثة في الإدارة، حيث كانت الشركة من أوائل الشركات التي حصلت على نظام تأكيد الجودة ISO 9002 على جميع النشاطات التي تقوم بها من مبيعات ومشترقيات وصيانة وخدمات وتدريب، ولتسهيل التعامل مع الكم الهائل من المعلومات المتداولة جرى إنشاء وتطوير شبكة كمبيوتر عالية الأداء لربط جميع فروع الشركة ببعضها عن طريق ما مجموعه خمسة وثلاثون كمبيوتراً متخصصاً في مختلف المجالات. كما تتبع الشركة سياسة الباب المفتوح وديمقراطية القرار في كل شؤونها الداخلية وسياساتها الخارجية. وقد عملت على إعادة تشكيل هيكلها التنظيمي وإنشاء الإدارات المتخصصة لمواكبة التطور في الأسلوب الإداري وتحقيق أقصى جودة فنية وإدارية. ومن هذه الإدارات: الإدارة للمالية، إدارة التسويق والبيعات، إدارة العمليات، الإدارة الفنية، إدارة شؤون الموظفين

وإدارة مراقبة الجودة التي تم مؤخراً استحداثها لتكون العين الساهرة لتحقيق الجودة في جميع القطاعات ومختلف الخدمات. وتعد هذه الإدارات اجتماعاً أسبوعياً برئاسة المدير العام تناقش فيه كل إدارة إنجازاتها وخطتها وأي عقبات أو مشكلات إن وجدت، وكل ذلك للوصول إلى إرضاء العملاء وتقديم أفضل الخدمات للسوق المحلية. ويؤكد فهد إبراهيم ميرة المدير العام وعضو مجلس المديرين على دور الشركة الفاعل في زيادة الوعي في المجتمع بتنظيم المصاعد التي تعرف بأخر المصاعد العالمية في متطلبات السلامة والأمان وعرض أحدث التقنيات في عالم المصاعد والسلام التي تساهم في ترشيد استهلاك الطاقة وتخفيف تكاليف

التشغيل والصيانة. وهذه الحاضرات تقوي علاقة العمل بين اللاك والمستثمرين والمكاتب الاستشارية والمقاولين، وكان آخر هذه المساهمات الخدمة التي عقدتها الشركة في المدينة المنورة بالتنسيق مع اللجنة التنفيذية لتطوير المنطقة المركزية المحيطة بالحرم النبوي الشريف، ولأدت هذه الخدمة استحساناً كبيراً وصدى واسعاً كبادرة أولى من نوعها في هذا المجال.

وتؤمن شركة السلام والمصاعد العربية المحدودة بأن خدمة ما بعد البيع هي المؤشر الحقيقي لدى نجاح أي شركة تعمل في مجال التسويق والبيع، حيث أن إرضاء العميل هو الهدف الذي تسعى إليه جامدة. ومن هذا المنطلق توفر الشركة طاقماً فنياً مؤهلاً ومدرباً دائم الإطلاع على أحدث المنتجات والأساليب الفنية. وهذا الطاقم جاهز لخدمة جميع العملاء على مدى 24 ساعة لتلبية أي نداءات أو حل أي مشكلة فنية، كما وفرت هاتفاً جابياً في مركز الخدمة لسهولة الاتصال من دون أي غناء من أي مكان يصل إليه



من ذروة أجيال في لدية للثورة بالتصديق مع اللجنة التنفيذية لتطوير المنطقة المركزية، وبدا طروق نجاح سير التسويق في الشركة متحداً

العميل، وإيماناً منها بأهمية الوقت وحساسية المواقع التي تخدمها، فقد وفّرت الشركة في مستودعاتها قطع الغيار الاستهلاكية والعدد المختلفة بما قيمته ملايين الريالات لتحتل على رضى العملاء، وكان الهدف الأول من إنشاء إدارة مراقبة الجودة والإدارة الفنية، التأكد من كفاءة خدمات الشركة وخصوصاً ما بعد البيع منها. ■



أعضاء اللجنة التنفيذية لتطوير المنطقة المركزية في لدية للثورة مع مسؤولين في شركة السلام والمصاعد العربية (توني)



We light up your way



شركة الانارة السعودية المحدودة
Saudi Lighting Company Ltd.

رقم ١٢١٩٠ الرياض ١١٥١، المملكة العربية السعودية، بامبو، ١٢١٠٠٠، فاكس: ٢٦٥١٩٤
P.O. Box 23608 Riyadh 11476 Saudi Arabia Tel.: 2651010 Fax: 266719

صفرا للدهانات:

الأولوية لسلامة الإنسان

تلخيص الاستخدامات على النحو التالي،
صفرا سول د-80 (SAFRASOL D80) يستخدم في حفر الآبار البترولية، المبيدات الحشرية، المبيدات الزراعية، الأحيار، تنز، سائل إشعال الفحم عديمة الرائحة، تنظيف وصيانة المواد الكيميائية، التنظيف والصيانة الكيميائية.

صفرا سول د-40 (SAFRASOL D40) يستخدم في صناعة الدهانات، الراتنجات، الفسيفس الجاف، مواد البناء الكيميائية، تنز عديم الرائحة، وصناعة الشحوم الصناعية، وصناعة الأحيار.

1- مبيدات الفطريات:

- 1- مبيد أبيض عادي (صفرا نورم)
- 2- مبيد أبيض خفيف (صفرا لايت)
- 3- مبيد أبيض ثقيل (صفرا سول 80)
- 4- مبيد أبيض عديم الرائحة (صفرا سول د-40)
- 5- مبيد عديم الرائحة (صفرا سول د-80)

ب) مبيدات عطرية (أروماتية)

- 1- مبيد التولوين (صفرا تول)
- 2- مبيد الزايلين (صفرا زائل)
- 3- مبيد الفانلة (C-9) (صفرا ناين)
- 4- مبيد عطري ثقيل (صفرا بلس)

وتقوم شركة صفرا بانتاج مواد معبئة مثل:

- * ورنيش الخشب
- * مخففات الدهان (لاكر تنز)
- * إكرك تنز
- * مشعل الفحم (عديم الرائحة)
- * مخفف الدهان (عديم الرائحة)
- * زيت بذرة الكتان. ■

استخدامها في التنظيف الجاف في جميع الدول للتقدم لما تسببه باصايات سرطان الرئة والالتهابات الرئوية والجلدية بالإضافة إلى تآكل طبقة الأوزون وإفساد الطبيعة وتربة الأرض والمياه.

لذا فقدرات شركة صفرا إيماناً منها في خدمة المجتمع تحذير جميع مستخدمي هذه المادة الضارة بالإنسان والبيئة والتحول إلى ما لا يضر ووضع بين يدي المستهلك البديل الأفضل والمناسب (BP FLUID 2100) والذي ينتج ليعطي كافة الاحتياجات المحلية علاوة على ما يتم تصديره حالياً لدول الخليج وأوروبا والشرق الأقصى.

وفي ما يتعلق بصحة وسلامة الانسان والمخلوقات الأخرى وحماية البيئة، فإن شركة صفرا تعزز بوجود منتجين هما: صفرا سول د-80 (SAFRASOL D-80) و صفرا سول د-40 (SAFRASOL D-40) لتتوفر لهذا الهدف النجيد وتحريف للمستهلك بهذين المنتجين يمكن

للذبيات، كما أن منتجات صفرا تحمل شهادة هيئة المواصفات والمقاييس السعودية (ساسو) وشهادة المقاييس العالمية إيزو 9002.

صفرا صديقة البيئة

نتجت صفرا حرصاً منها على صحة الإنسان ومنعاً للتلوث مزيبات عديمة الرائحة خالية من الكبريت والرصاص والمواد العظرية والصديقة للبيئة حيث قامت الشركة بتطوير وتحسين المواد المستهلكة لتتناسب مع البيئة وصحة المستخدم والمستهلك.

كما قامت بتطوير منتج للتنظيف الجاف يعتبر الجيد من نوعه في المملكة ومنطقة الشرق الأوسط ومائلاً ما يستخدم منذ فترة في الولايات المتحدة وأوروبا بدلاً من مادة البيروكلورو (C2CL4) والذي ثبت علمياً أن لها مخساراً كبيرة وأنى إلى منع

صفرا هي شركة سعودية تقوم بإنتاج وتصنيع المذيبات الهيدروكربونية بنوعها الأليفاتية (Aliphatics) والعطرية (Aromatics)، وتعتبر شركة صفرا الوحيدة في المنطقة التي تمتلك مصنعاً كامل الآلية لإنتاج هذه المذيبات تم تشييده وبنائه في مدينة ينبع الصناعية وفقاً لأعلى مستويات التقنية العالمية في هذا المجال، وتحت إشراف وإدارة كفاءات وطنية عالية ويطاقفة إنتاجية قدرها 120 ألف طن سنوياً وفقاً لأعلى مقاييس الجودة والسلامة العالمية ما يضع صفرا وسلامة الانسان والبيئة من ضمن أولوياتها الرئيسية.

نتجت صفرا نوعين من المذيبات عطرية والليفاتية تدخل في صناعات أخرى مختلفة مثل الدهانات، حفر آبار البترول، المنظفات، الأحيار، مضخات الوقود، الفراء، مخفف الدهانات، وصناعات أخرى.

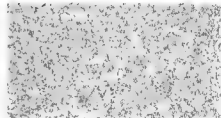
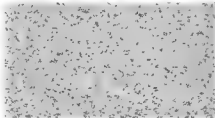
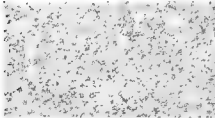
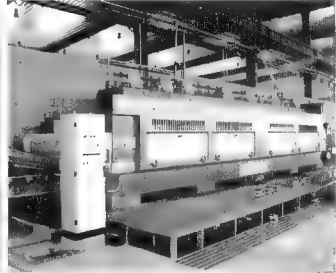
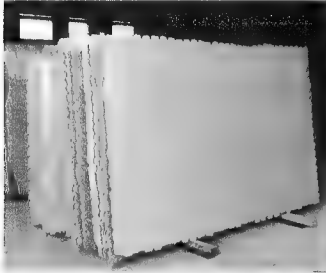
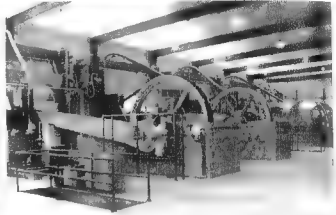
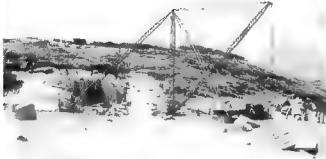
وبصناعة هذه المواد محلياً تكون صفرا قد احتلت مكان المذيبات المستوردة من الخارج وذلك بشهادة كيان للصانع والشركات المستهلكة لهذه



Yamamah Factorise
For Granite & Marble

اليمامة
Granite

مصانع اليمامة
للجرانيت والرخام



Factory Tel. 01 5232121 / 5231097 Fax 01 5232864 صنع هاتف ٥٢٣٢١٢١ / ٥٢٣١٠٩٧ فاكس ٥٢٣٢٨٦٤

"ناردين للإنارة"

التطور المستمر نحو الأسفل



الرئيسي في الرياض المتضخم صالات عرض واسعة لصناعاتها وما تملكه من وكالات عالمية تقدم للمستهلك مقرونة بإرشادات علمية وفنية متخصصة في معالجة كافة العراقيل في عالم الإنارة، بالإضافة إلى موزعيها ووكلائها المعتمدين في كافة أرجاء المملكة. وعلى الرغم من الصعوبات الكثيرة التي تواجه التصدير في السوق الإقليمية من جراء ارتفاع الرسوم الجمركية في البلاد العربية، استطاعت شركة ناردين أن تحجز لصادراتها مكاناً مميزاً في أسواق دول مجلس التعاون وأسواق الأردن، السودان، مصر وسورية حيث فازت مؤخراً بتوريد كافة وحدات الإنارة لمشفي تشرين. المستقبل الذي يتطلب تسييراً أكبر بين الشركات الكبرى، تتجه إليه شركة ناردين بخطى ثابتة ومتعاقلة. ■

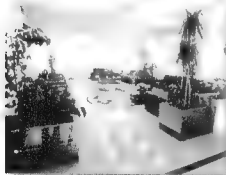
صلقت شركة ناردين توسعها الصناعي بجوانب فنية تمكّلت بتركيب مختبر حديث لدراسة قوة الإضاءة، من دون أن يغنيها ذلك عن متابعة آخر إبداعات صناعة الإنارة في الأسواق العالمية لتتقلها إلى عملائها المحليين والإقليميين، بحيث تستحدث سنوياً أكثر من 20 بنياً تحيط بهذه التطورات بكافة جوانبها، من ناحية أخرى، أنجزت الشركة مؤخراً طباعة كتالوج جديد، على قرص ليزر مرن، يتضمن جميع وحدات الإنارة التي تقوم بتصنيعها، وتم توزيع هذا القرص على جميع موزعي الشركة ووكلائها المعتمدين.

منذ انطلاقتها في السوق السعودية مطلع الثمانينات، سلكت شركة ناردين للإنارة درب التواضع المقرون بالطموح ومشوارها المهني الطويل، وهاهي اليوم تستحوذ على حصة كبيرة في السوق السعودية وأخرى لا بأس بها في السوق الإقليمية، وذلك بفعل إرادة وتصميم جسدتهما إدارة ذكية أضفت على نجاحاتها الكثير من مساهمات. هذا الأسلوب في الانطلاقة، الذي اتّخذته الشركة شعاراً لها، شكل سراجاً لحريتها الوعر الطويل، فإذا بها تصنع ما كانت تستورده، في مصنعها الشاسع الممتد على نحو 25 ألف متر مربع، والذي بلغ إنتاجه مليونين ونصف المليون وحدة فلورسنت سنوياً، بعد أن كان الرقم لا يتجاوز 75 ألف وحدة قبل سنوات قليلة، هذا إلى مليون وحدة من الفلورسنت الشعبي.

جاء هذا التصنيع مطابقاً صامداً للمواصفات العالية والعربية، فشكّلت خطوة شركة ناردين الواقعة، استعداداً لانفتاح الأسواق في إطار منظمة التجارة العالمية حيث البقاء للأسرع والأقوى، انتهت بالتوسع في صناعة بعض سواد الإنارة الخاصة للمدكور.

التحولات السريعة هذه كانت أكثر من كافية لتتأهل لصالح وتقدير مراكز التقييم، نالت على أثره الشركة شهادة ISO 9002 العالمية، وكذلك حصلت لتمثيل الكندي من الوكالات الأجنبية الكبرى أمثال (بيجا وليمبورغ) الألبانيين، (كوكورد)، الإنكليزية، (و.م.تول) النمساوية، بالإضافة إلى (وبريزما وريجياني) الإيطاليين ولتدعيم مميزاتها السوقية،

وحكم ريادتها في سوق الإنارة السعودية، لم تتوان شركة ناردين عن طرح الأفكار الجديدة الخلاقة كميزت تضاف إلى أسلوب عملها، فشرعت بوضع الدراسات لكيفية التوزيع الأمثل للإنارة في المشاريع ووضع الحلول لمشاكلها على أسس صحيحة بمواصفات عالية. هذه الوقائع مكنتها من تغطية أكثر من 40 في المئة من احتياجات السوق السعودية التي تشهد



الناس على هنا جاين!



sands
hotel

يقدم ٥٠% خصما على الغرف
الاطفال دون ١٢ عاما مجانا مع ذويهم
بوفيه الغداء المفتوح
٥٠ ريالاً للشخص الواحد
شامل رسم الخدمة

وذلك خلال شهر فعاليات جدة ٢٢ Jeddah 22

من ٢٠٠١/٦/١٣ حتى ٢٠٠١/٧/٣١

والمُنظَم تحت إشراف صاحب السمو الملكي
الأمير مشعل بن ماجد بن عبد العزيز
حفظه الله

محافظ محافظة جدة.

للحجز والاستعلام يرجى الاتصال: فندق الرمال ساندس

هاتف: ٢٦٩٢٠٢٠ فاكس: ٦٦٠٩٩٧١ جدة. الموقع الإلكتروني: www.sandsjeddah.com

Offices and Representatives

Web Site: www.aiwa.com.lb

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON

Al-Balad Wal-Ammal
Minkat Center, Mme Curie St
P.O. BOX: 136194 HIKUT
TEL: 00 961 1 864130 - 864307 - 3535710/9
FAX: 00 961 1 354952
Email: al-balad@vichessad.com

SAUDI ARABIA

Al-Balad Wal-Ammal
P.O. BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL: 966 1 4778624
FAX: 966 1 4784946
Email: minkas@me.com.sa

U.A.E.

Al-Balad Wal-Ammal
P.O. BOX: 55034
DEIRA - DUBAI
TEL: 00 971 4 294 1441
FAX: 00 971 4 294 1033
Email: al-balad@vichessad.com

FRANCE

Al-Balad Wal-Ammal
CVO Bure
22, Rue La Docteur
75008 PARIS
TEL: 00 33 1 42 66 92 71
FAX: 00 33 1 42 66 92 25

KUWAIT

BOBYAN ECONOMIC CONSULTANTS
P.O. BOX: 22953 SAFAT
13096 KUWAIT
TEL: 965 2416647 - 2441231
FAX: 965 2416648

YEMEN

SURIWADI ADV & TOURS
YEMEN - 35 HADRA St.
P.O. Box: 1990 - SANA'A
TEL: 067 1 265132 - 2760772
FAX: 067 1 275905

Local Media Representatives

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
TEL: (813) 35066420
FAX: (813) 3505628

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAQUK CO.
Krasnopolimskaya Naberezhnaya
Dom 11/15, App. 132
109172 Moscow, Russian Federation
Tel: +7-095-911 2762, 912 1346
Fax: +7-095-912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOM
RM 521, MIDORA BLDG
145, DANGU-DONG
CHONGDO-GU, SEOUL, 110-071
KOREA
P.O. BOX 1916 SEDUL, 110-619
KOREA
TEL: (82-2) 739-7641
FAX: (82-2) 7123662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1810 - LAUSANNE 10
TEL: (00-44-207) 650 9966
FAX: (00-44-207) 630 9922

UNITED KINGDOM

POWERS INTERNATIONAL LTD.
100 ROCHESTER ROW
LONDON SW1P 1JP
TEL: (00-44-207) 650 9966
FAX: (00-44-207) 630 9922

U.S.A

THE N. DE FILIPES CORPORATION
130 WEST 42 STR. SUITE 104
NEW YORK, NY 10036 - 7883
TEL: (212) 391 0062
FAX: (212) 391 7646
E-MAIL: adstella@aol.com

OTHER COUNTRIES (*)

PUBLICITAS INTERNATIONAL
AVENUE DES MOUSQUINES 4
CH - 1005 LAUSANNE,
SWITZERLAND

TEL: (41 - 21) 213 61 31 FAX: (41 - 21) 213 62 22
Email: pub.hq@publicitas.com

(*) Including: GERMANY, ITALY, BELGIUM, SPAIN, FRANCE, AUSTRIA, NETHERLANDS, GREECE, AUSTRALIA, PHILIPPINES, SINGAPORE AND MALAYSIA.

Advertisers' Index

- AL ESSA INDUSTRIES.....	27
- ARABIAN ELEVATOR & ESCALATOR CO.....	7
- BANK AL- JAZIRA	OBC
- BUTLER.....	17
- NARDEEN LIGHTING	9
- NATIONAL COMMERCIAL BANK.....	IFC
- SAFRA CO. LTD.....	19
- SANDS HOTEL	33
- SAUDI GENERAL INSURANCE CO.....	11
- SAUDI LIGHTING CO. LTD.	29
- UIC PAINTING / Bamarouf Group	23
- YAMAMAH CLAY INDUSTRIES CO. LTD.....	IBC
- YAMAMAH FOR GRANITE & MARBLE.....	31
- YAMAMAH FOR RED BRICKS & CLAY	14

Yamamah Clay Industries
Co. Ltd.



شركة اليمامة
للصناعات الفخارية



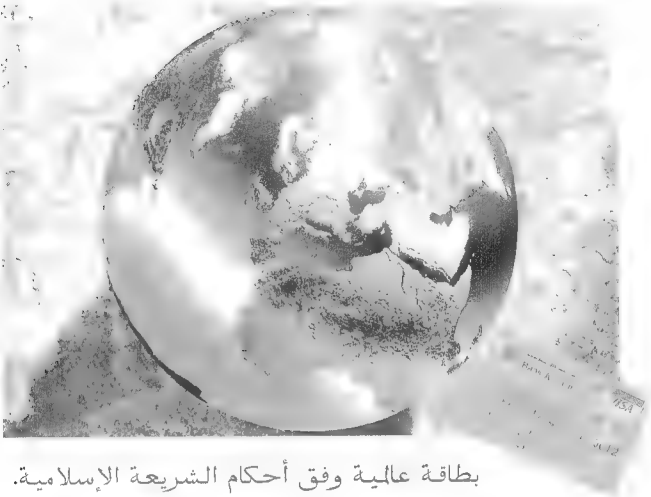
الصنع الترت حيران هاتف ٣٤٦٠١١١ / ٣٤٦١٠٩٩ فاكس ٧٣٤٦٠٧٩٨ ٠٧ ٣٤٦٠١١١ / ٣٤٦١٠٩٩
Factory Tel. 07 3460111 / 3461099 Fax 07 3460798

General Management

إدارة العامة

٢٠٠٧/٢٠٠٨

فيزا الجزيرة... الجديدة



بطاقة عالية وفق أحكام الشريعة الإسلامية.



يقدم بنك الجزيرة مفهومًا جديدًا في عالم البطاقات.

بطاقة فيزا الجزيرة الذهبية الجديدة التي تجمع بين الضوابط

الإسلامية وأنظمة الدفع المقبولة عالميًا، وذلك التزامًا منا بتقديم

مصرفية إسلامية حديثة.

ليرد من التفاصيل أو للحصول على طلب بطاقة، نضعاً نارة آترب فرع أو الاتصال على الهاتف المجاني ٨٠٠ ٢٤٤ ٠٤٠٤

Bank Al-Jazira



بنك الجزيرة

مصرفية إسلامية حديثة

www.baj.com.sa

الاقتصاد الجديد

THE INFORMATION TECHNOLOGY AND COMMUNICATION SECTION

Issue No 259 / Year 23 / July 2001

تموز / يوليو 2001 / السنة الثالثة والعشرون / العدد 259



روبرت أكاري
"أنقل" تقود
سوق المعالجات

الشبيبة تبني القادي

"تجاري"

جارية دبي

على السلسلة



مؤسسة الجرايبي للخدمات الكمبيوترية والاتصالات

الجرايبي
JERAISY

Computing

e-business
Services

الخدمات الإلكترونية والاتصالات

الجرايبي
JERAISY

سحابة الاتصالات السوداء

السؤال الحالي الأكثر إلحاحاً اليوم في قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات العربي هو، كيف ستمر سحابة الاتصالات العالمية السوداء على منقطفات، وكيف سيكون تأثيرها عندما تبدأ الشركات بالتأثير؟

فقبل أشهر قليلة كانت أوروبا مع شركات الاتصالات فيها لا تزال تحلم بالجيل الثالث للاتصالات الذي سيوفر الانترنت النقلة لكل المستخدمين إلا أن أخبار هذا العام كانت مأساوية.

تقول شركات الدراسات إن أبرز المشاكل كانت، تكاليف أكبر من المتوقع، ومشاكل في برامج الأنظمة والتطبيقات وتفسير (Operating Systems & Applications)، وتفسير في صنع الأجهزة الجديدة بين اليابان وبريطانيا والولايات المتحدة.

ومما أدت إليه هذه المشاكل، توقف التجارب على النظام الجديد من قبل شركة British Telecom التي كانت على رأس الشركات المستثمرة في التكنولوجيا الجديدة.

والمشكلة ظهرت في أوروبا بوضوح أكبر من الولايات المتحدة واليابان لأن الشركات المتخصصة في الاتصالات دفعت ثمن حيز وشراء حقوق البث على موجات محددة وصلت إلى 110 مليارات يورو.

ومن تأثيرات ذلك أيضاً وضع الموظفين، فهؤلاء جرى تجنيدهم بعشرات الآلاف ثم حصلت الأزمة، ما هدمهم ببطالة وقد يؤدي إلى هجرتهم ما يؤثر على الخزون الاستراتيجي للمهارات في أوروبا.

وفي النتائج أيضاً استقالة رئيس IFT اليابان فالانس الذي رآه بثقله على مستقبل سريع الازدهار في مجال نظام UMTS.

ومن المعاني المالية في الموضوع، أن شركات الاتصالات اقترضت من المصارف المبالغ التي وضعتها في خدمة المشروع، وهذا يؤثر على استقرار الوضع المالي للعديد من المؤسسات.

وبانتظار جلاء كل المآسبات التي حصلت سيكون على الحكومات العربية عدم الرهانة كثيراً على ما يمكن أن تدفعه شركات الاتصالات لقاء بيع قطاع الهاتف النقال مثلاً، لأنه لن يكون مقدوراً أن تدفع كثيراً، وهذا ما يحاول لبنان فعله حالياً.

700 ألف مشترك في الهاتف النقال يوميا

ستحتل صناعة الاتصالات مقدمة الصناعات المالية خلال السنوات القليلة المقبلة، بعد أن تفتصر فيها خدمات نقل الصوت والصورة والفيديو والنص للكتابة وللمعلومات بكل أشكالها. وتضيف المعلومات التي تقدمها المؤتمرات الدولية للتخصص في الاتصالات، أن المستقبل القريب سيجمل تحولات في خدمات الاتصالات من النوع الذي يحرك الأسواق إلى درجة تعاد معها مشكلة شركات وقطاعات وتحصل اندماجات كبيرة متلاحقة.

وستكون الانترنت في كل هذه الأحداث المتوقعة محور الاتصال والمعلومات والتقاء الناس والأعلام العالي محلياً وعالمياً.

32 مليار دولار للتجارة الالكترونية العام 2003

تتوقع مؤسسات الدراسات العالمية للتخصص في مجالات الاقتصادية أن يبلغ حجم التجارة الالكترونية 32 مليار دولار في العام 2003 مقابل 900 مليون دولار في العام 1998.

10 في المئة انخفاض مبيعات الهاتف النقال عالمياً

تراجع مبيعات الهاتف النقال بشكل متسارع عالمياً، وتستمر شركات صناعة الهواتف النقال بإطلاق التحذيرات من أن هذا الانخفاض سيؤثر بالتاكيد على اقتصاد بعض الدول الكبرى وثانياً اقتصاد الدول الصغرى المرتبطة داخلياً بالأكبر منها.

فشركة نوكيا مثلاً التي تسير على نحو 70 في المئة من سوق الهاتف النقال عالمياً، دأبت منذ بداية السنة الحالية على القول أن مبيعات الهواتف النقال ستشهد انخفاضاً واضحاً جداً عالمياً، وبالفعل فقد بلغ عدد الأجهزة المباعة عالمياً العام 2000 أقل من 500 مليون جهاز، ما شكل نسبة انخفاض نحو 10 في المئة عن المعدل المتوقع (550 مليون).

أريكسون من جهتها سجلت خسائر في العام 2000 تصل إلى 1,7 مليار دولار مما دفعها لبيع العديد من مصانعها إلى "فكسترونكس".

وبهذا بدت مبيعات الشركات الكبرى للصناعة للهاتف النقال في العام 2000 على الشكل التالي: (نوكيا 128 مليون جهاز)، (موتورولا 60 مليون جهاز)، (أريكسون 42 مليون جهاز)، (سيمن 24 مليون جهاز)، (الكاتيل 20 مليون جهاز)، (سامسغ 13 مليون جهاز)، (شركات أخرى 123 مليون جهاز) فيكون المجموع 410 ملايين.

المحتويات

- 102 - الشيخة لبنى القاسمي: "تجاري" بوابة دبي على العولمة.....
- 105 - الاتصالات الهاتفية عبر الإنترنت: لعبة القط والفأر.....
- 107 - خليل الدلو مديراً عاماً لـ إيسون الشرق الأوسط.....
- 110 - روبرت أكهن: نحن نقود سوق المعالجات في العالم.....
- 112 - شوتايم: التلفزيون التفاعلي قريباً على الشاشة.....



سيدة الحكومة الإلكترونية



تجاري

في ظل الحكومة الإلكترونية

وسوقها الإلكتروني كسبا الرهان، وسكتت الألسن التي كانت تهمس بين الحين والحين حول ما سيحققه فريق العمل الذي تم اختياره لهذه المهمة وتولت مسؤولية إدارته الشبيخة لبنى القاسمي لاجتياز هذا التحدي، وولد "تجاري.كوم" في زمن قياسي كأول بوابة عربية للتبادل التجاري عبر الإنترنت، وما هو الآن يطفء شمعته الأولى بعد سنة من التجارب والنجاحات في منطقة لم تعد أسواقها بعد على هذا النمط من التبادل.

"الاقتصاد والأعمال" تحفل مع "تجاري.كوم" بعيده، من خلال حديث شامل مع الشبيخة لبنى القاسمي المدير العام ورئيس لجنة الحكومة الإلكترونية في إمارة دبي، وهذا الحوار:

لشحن السوق بجرعات توعية لمفاهيم التجارة الإلكترونية، خصوصاً أنه يتميز بطابع التجارة التقليدية على مدى مئات السنين. ويمكن القول أن أكبر دليل على نجاح هذه التجربة هو عدد الجهات والمؤسسات التي تم التعاقد معها للعمل من خلال "تجاري.كوم"، والذي تجاوز 125 شركة وهيئة من القطاعين الحكومي والخاص، والقرار الذي أصدرته حكومة دبي بوجوب تعاقد جميع الدوائر الحكومية في الإمارة مع "تجاري.كوم" لإجراء عمليات البيع والشراء عبر الإنترنت من خلاله.

تجاري في المرحلة الخامسة

■ بخصوص هذا القرار، ألا يشكل ميزة

لم تكن المفاجأة كبيرة في إعلان دبي عن إطلاق سوقها التجاري الإلكتروني الموجه لقطاع الأعمال B2B، خصوصاً في عصر للمبادرات الذي تشهده الإمارة بقيادة الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم ولي عهد دبي وزير الدفاع في دولة الإمارات العربية المتحدة، إلا أن التحدي الذي أذهل الجميع يومها كان الفترة الزمنية التي حدتها الشيخ محمد للانتهاء من إعداد المشروع وإطلاقه خلال 60 يوماً فقط، تحت اسم "سوق دبي للأعمال الإلكترونية" في ذلك الحين.

الخبراء في بابائ التبادل التجاري على الإنترنت (B2B) (EXCHANGE) يدركون أن الوقت اللازم لإنشاء بوابة يمكن أن يكتب لها النجاح لا يقل عن ستة أشهر من العمل والإعداد، إلا أن دبي

دبي: مروان النمر وعمار عقيقي

فترة قياسية

■ بعد مرور عام، أين أصبح "تجاري.كوم"؟
 في البداية لا بد من الإشارة إلى أن الإعلان عن مشروع "تجاري.كوم" تزامن مع الإعلان عن إنشاء مشروع الحكومة الإلكترونية في دبي، ولدة الزمنية التي تحدث لإطلاقه كانت بحد ذاتها تحدياً لا يستهان به، إذ أن معظم بابائ التجارة الإلكترونية الموجهة لقطاع الأعمال B2B في العالم، احتاجت وقتاً أطول بكثير بالمقارنة مع "تجاري.كوم" لكي تبشر أعمالها وتعد

اتفاقيات مجدية. نحن أطلقنا المشروع في 28 تموز/يوليو 2000، وبمطلوع معرض "جيتكس" أي بعد 3 أشهر كان لدينا 30 شركة تمارس عملياتها التجارية فعلياً من خلال "تجاري.كوم" من بين 50 شركة تم التعاقد معها آنذاك. وفي الوقت الذي أعلنت جهات عدة في سوق المنطقة عن نيتها في إطلاق مشروع تجارة إلكترونية مخصصة لقطاع الأعمال لا نجد لديهم شيئاً حتى الآن. نحن في "تجاري.كوم"، ومن خلال الدعم اللامحدود للشيخ محمد بن راشد آل مكتوم، لم ندخر جهداً لكي نوفر لهذا المشروع كل مقومات النجاح، وركزنا على آليات متنوعة ومبادرة في طريقة العمل، بدءاً من اختيار الاسم "تجاري" والترويج له عللياً، بالإضافة



خلال توقيع الاتفاق بين ديوان الحاكم في دبي و"تجاري"، الطيفه ابني لكوشت بدخيلة محمد أحمد (اليمين) وسلمان بن سالم

محمد بن راشد تتطلع إلى ما وراء المنطقة ولا تنحصر فقط في الإمارات، لأن التطور الهائل الذي يشهده عالم الاتصالات والإنترنت اليوم وتأثيره على الاقتصاد العالمي، يفرض على الجميع أن يبتغسوا الغرس المتاحة وراء الأفق. وبدأتنا القيام باتصالات ومفاوضات على مستوى المنطقة والخليج، ووقّعنا مؤخراً اتفاقية شراكة مع 19 غرفة للتجارة في المملكة العربية السعودية، إدراكاً منا لأهمية تجرية الأسواق السعودية في التجارة الإلكترونية وضخامة حجم استثماراتها وقوتها الشرائية، ما يجعلها أحد الأهداف الاستراتيجية لـ "تجاري" للتوسع إقليمياً. كما وقّعنا اتفاقية مع الأردن أيضاً، مختلف الشركات والمؤسسات الأردنية العاملة في القطاعات الحكومية والخاصة لسوق "تجاري". أما خارج منطقة الشرق الأوسط فعقدنا اتفاقية شراكة مع شركة Africa Commerce، إحدى الشركات الممثلة للمزودة لخدمات الإنترنت في أفريقيا، لمنع شركات الغارة الفرصة للانضمام إلى "تجاري".

■ ما هي أهدافنا؟
لدينا اتفاق جديد أو إعلان عن انضمام شركاء عمل جديد بشكل دائم، ومؤخراً وقّعنا اتفاقاً مع ديوان حاكم دبي، يتّهم من خلاله الإعلان عن الانضمام الحكومية وطلبات التجويد من خلال "تجاري.كوم"، كذلك انخاض مع مجموعة شركات عيسى صالح اللقري، وقبل المكافحة مع الاقتصاد والأعمال بقليل قدنا بالتوقيع مع مجموعة شركات جمعة الماجد بكافة فرووعها للانضمام وممارسة كافة عمليات البويج والشراء الإلكتروني عبر "تجاري". ويمكن باختصار أن نسجل هذا انضمام "تجاري.كوم" سيكون ألبوية الإلكترونية التي يتّهم من خلالها التبادل التجاري مع هجيات ومؤسسات حكومة دبي على الصعيد الدولي، ولم نجد تجار حول المنطقة والانطلاق نحو العالمية.

أسهمها بالتراجع بعد ذلك، وهوت العديد منها بسبب اعتمادها على استثمارات على شكل أسهم مطروحة في أسواق الأوراق المالية، وعندها هوت قيمة هذه الأسهم انهارت تلك الشركات لأنها في الحقيقة لم تعد تمتلك رؤوس أموالها فظهرت لديها أزمة السولة. أما بالنسبة لنا فالأمر مختلف تماماً، فذهن أمام تجرية تتمتع بدعم حكومي لا محدود، يشرف عليها بشكل شخصي الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم، بكل ما يُعرف عنه من رؤية بعيدة وبصيرة اقتصادية عميقة، ولا أخفي سرّاً عندما أقول بأن الشيخ محمد قالها أكثر من مرة "أنا مشكلة لا حل، اتصلوا بي عند أي مشكلة فعليه تراجهم وسأثلك العقبان مهما كانت طبيعتها"، وطالما أن الشرع يسير في طريق النجاح فليس لدينا مشكلة سولة على الإطلاق فالإمكانات المالية متوفرة، إلى جانب الاهتمام والتأييد الدائمة. ونحن في المنطقة العربية بشكل عام، إن كان على صعيد الحكومات أو الشركات الخاصة، عندما نرى مشروعاً فكرياً جيّداً وثمّ الإعداد به بشكل صحيح ويتّهم بدعم جهة ذات سمعة جيّدة مائياً واعتبارياً، فإننا نشجع ونسعى للمساهمة فيه والعمل على إنجاحه، وأذا على يقين بأن السمعة التي تتمتع بها حكومة دبي والاحترام الذي يحظى بالشيخ محمد بن راشد على كافة الأصعدة أعطانا دعماً لا محدوداً في إنجاح المشروع. فخطّو "تجاري.كوم"، وازدهر رغم انهيارات شركات الـ "دوت كوم" عالمياً.

السعودية والأردن

■ كيف ينعكس النجاح الذي حققه "تجاري" على المنطقة العربية؟
لأخبرنا انطلقنا من دبي كمرحلة أولى، وتطلعاتنا واسعة نحو تحقيق اتصالات وعلاقات عربية ودولية تتمخض عن اتفاقية ناجحة. وأشير إلى أن نظرة "تجاري" ومن ورائها دعم ورؤية للشيخ



لغاضلية لـ "تجاري" لا يمكن توقّعها للمنافسين؟

■ أود توضيح نقطتين رئيسيتين في هذا الإطار، الأولى أن هذا القرار لم يكن مجاملة من حكومة دبي لنا، بل جاء توجيهاً للنجاحات التي حقّقناها على مستوى القطاعين الخاص والعام، ومن جهة أخرى عندما تتفرّج بيئة وطنية ملائمة فعا للمتع من دعمها والعمل على إنجاحها؟ خصوصاً أننا حقّقنا العديد من الاتفاقات المهمة مع كبرى الشركات التجارية، والتي تمثّل الشريحة الأهم من بين المزودين للقطاع الحكومي في دبي، الأمر الذي يجعل وجود الدوائر الحكومية مع المزودين لها ضمن سوق إلكتروني واحدة أمراً منطقياً بعد ذلك، بدل التشتّت في عدّة مواقع للتجارة الإلكترونية، بل إن سهولة الإجراءات ومنظم العمل يحتملان وجود هذه الدوائر ضمن بوابة واحدة كفرة ومفكّلة، ولتزيد تلك الجهات بما تحتاجه من خدمات وإمكانية ربطها مع المزودين والتجار في المنطقة، فكان القرار بأن تجتمع هذه الجهات تحت مظلة "تجاري".

والنقطة الثانية، أن إحصاءات المركز الرئيسي لشركة "أركل"، والتي تعتبر أكبر مزود لتقنيات التبادل التجاري الإلكتروني في العالم، تشير إلى أن "تجاري" يحتلّ المرتبة الخامسة عالمياً من حيث الأهمية بالنسبة للشركة. هذه المكانة لم تات من عبث وإنما بفضل النجاح الذي حقّقناه في أسواق المنطقة، فعلى سبيل المثال، في مؤتمر "دافوس" الماضي، عقدنا جلسة حول تجرية "تجاري" حضرها أكثر من 120 من رؤساء ومدارة وتنفيذيي كبرى الشركات العالمية المشاهيرة، وأبدى الجميع إعجابهم بالنتائج التي حقّقناها وبأسلوب العمل الذي نتّهمه، وبصرحة في مجال الصنعت عن المنافسة في السوق، أين هي الجهات التي قدّمت للسوق بوابات لأعمال التجارية الإلكترونية B2B، بحيث تلائم خدماتها خصوصية وطابع أسواق المنطقة، ولم نجد لها رواجاً أو لم تكسب شريحة من السوق؟

الدعم والثقة

■ الملفت للنظر أن النجاح الذي حققه "تجاري.كوم" تزامن مع انهيار شركات التجارة الإلكترونية "دوت كوم" في العالم، كيف تفسّرون ذلك؟
عندما انطلق "تجاري" كانت أسهم شركات الـ "دوت كوم" "com" وشركات تقنية المعلومات في أزمة ازدهارها، وبدات



سرية المعلومات

■ كيف استطعتم الجمع بين عدة جهات تجارية متنافسة تحت مظلة "تجاري"؟

□ منذ بداية العمل في المشروع بقلنا جهداً واسعاً لنشر الوعي في السوق حول الأعمال الإلكترونية، فعقدنا دورات تدريبية لشرح مفاهيم التجارة الإلكترونية والأسس التي ستؤهل إليها مستقبل، بالإضافة إلى أننا ومن خلال الاتصالات مع الزبائن، والتي عادة ما تستغرق مدة ليست بقصيرة، كنا نطرح دائماً إلى توضيح العديد من النقاط التي قد يربط البعض، فمثلاً كان يظن البعض بأن يمكننا نحن في "تجاري" أن نصل إلى بيانات الزبون أو الاطلاع على الأسعار والمعلومات الخاصة بخدماتهم، وهذا غير صحيح، ليس لدينا أي صلاحيات للوصول إلى بيانات الزبون فهي تتمتع بحماية خصوصية، ولا يمكن لأحد من "تجاري" أو غير "تجاري" الوصول لها، مثلاً ما يتعلق بالانقضاء، بعض التجار كان متخوفاً من دخول منافسين من خارج المنطقة وبالتالي فقدان حصته في السوق، كل ذلك الأمور كنا نوضحها لهم بخطوة خطوة حتى نصل إلى قطاعات ورؤية مشتركة. ومازلنا نحذر من الانكماش في أسواق ضخمة، فاعالم نحو مزيد من الانفتاح وستتجاوز العمليات التجارية المستقبلية كافة الحدود، فلا بد من مساهرة التطور للتحاط على موقع في السوق.

■ هل تعتقدون أن ذلك يؤثر على الوكالات التجارية والحقوق الحصرية بالمعنى التقليدي؟

□ بكل تأكيد، أنا على يقين أنه خلال فترة 5 إلى 10 سنوات على الأكثر، ستزول المفاهيم التقليدية للوكالات التجارية، فاعالم بدأ من الآن انفتاحاً اقتصادياً لا محدوداً، التناقص التقليدي من وجهة نظري يكمن في الخدمات التي يقدمها التجار للزبائن، والقيمة المضافة لما يحصل عليه الزبون ستلعب دوراً كبيراً في تحديد الجهة التي سيتعامل معها مستقبلاً.

■ هل لدى "تجاري" خطط مستقبلية لتتوجه إلى قطاعات متخصصة أكثر من المنظور التجاري بالمعنى العام، كالمساهمة في تفعيل الأسواق المالية والبورصات في المنطقة؟

□ لو نظرنا إلى الخدمات التي يوفرها "تجاري" بشكل عام، فسوف نجد بأننا نحصل بيئة ملائمة ومشاركة ما بين البائعين وللمشتريين في مجال الأعمال التجارية. فالزبائن الحاليين لدينا يمكنهم من خلال



الشيفة ليني توشيتا الزميل مروان الفخر (اليمين) والزميل عمار عقيلي، خلال الانطلاق بالسبوبة الأولى لـ "تجاري"

"تجاري" للمشاركة في المناقصات والمزايدات والبيع أو الشراء مباشرة. وبالتالي فإن الخدمات التي يقدمها "تجاري" هي تلك الخدمات التي تتطلبها السوق، وعليه سنحاول أن نرفد خدماتنا ومنتجاتنا بما تتطلبه إليه السوق بشكل عام، فمثلاً لو واجهنا طلباً على صناعة معينة بعد ذاتها نقوم بالتنسيق والاتصال مع أطراف هذا القطاع للإسهام في زيادة خدمات ومنتجات "تجاري". ولكن يجب إجراء دراسة مستفيضة لذلك وأن يمتح التأكد من مدى احتياج السوق لها ومساهمتها في إضافة قيمة للتجارتنا.

■ عندما أعلنتم عن إطلاق "تجاري" اشترتم إلى أن استضافة البيانات Hosting ستكون لدى "أوراكل" في الولايات المتحدة، على أن يتم نقلها إلى مدينة دبي للإنترنت لاحقاً، لماذا لم تتم هذه الخطوة رغم جهوزية المدينة؟

□ هذا صحيح، ولكن مؤخراً تعمل شركة أوراكل على طرح إصدار جديد من برمجيات Oracle Xchange والتي نستضيفها "تجاري"، هذا الإصدار يتمتع بمزاياها استضافة البيانات خارج الولايات المتحدة الأمريكية، ولدينا حالياً اتصالات ومشاورات مع المهندسين في مدينة دبي للإنترنت لإتمام عملية الاستضافة، وننظر انتهاء المطورين في شركة أوراكل من إعداد الإصدار النهائي لنقوم بإعتماده، وبالتالي استضافة البيانات في مدينة دبي للإنترنت.

■ هل لديكم النية مستقبلاً لتعريب موقع "تجاري" على الإنترنت؟

□ يجب التمييز بين المعلومات المتوفرة على الموقع وبين الخدمات التي يقدمها "تجاري"، وقمنا مؤخراً بإصدار جديد للموقع على معلومات تجارية مستضافة بالمنطقة باللغتين العربية والإنكليزية ليخدم المنطقة العربية بشكل أوسع، إنما الخدمات التي

يقدمها "تجاري" كسوق أعمال الإلكترونية وما تحويه من منتجات ومواصفات خاصة بالصفقات وسواها فلا اعتد أن هناك جدوى من تعريبها، خصوصاً أننا نتطلع إلى ما وراء حدود المنطقة بشكل عام.

■ معاذاً عن طرح "تجاري" في سوق الأسهم؟

□ لو خاطبنا المستثمرين خلال توسعنا وحاولنا إقناعهم بالاستثمار معنا، لكان من الطبيعي أن يكون هاشم الخضر للواقع هاشمهم الأكبر، كون "تجاري" استثماراً جديداً على المنطقة، أما الآن فقد أصبحت الرؤية أكثر وضوحاً، ولكن لا بد من وصول على المستثمرين بقوة تزيد من قيمته التوسع والتطور تسمح لنا بطرح هذه الفكرة على المستثمرين، إنجذب علينا أو لا أن ثبت القيمة التي حققها "تجاري"، ويحتاج ذلك إلى نحو ثلاث سنوات لإبراز ما في جمعبنا، ثم بعدما نغفرك بأية طرحة في سوق الأسهم، فالتوجه بشكل عام موجود.

■ أين أصبحت خطوات تطبيق الحكومة الإلكترونية باعتبارك رئيساً للجنة؟

□ اللجنة تجتمع باستمرار وتتابع خطوات الدوائر الحكومية في دبي وشم إنجاز الكثير من الأعمال، والعديد من الجهات أصبحت مستعدة تماماً لشمروع الحكومة الإلكترونية، مثل القيادة العامة لشمروعة دبي التي أعلنت من جهوزيتها وأطلقت خدماتها على الإنترنت، كذلك بلدية دبي وهيئة كهرباء ومياه دبي، والعديد من الجهات الأخرى على وشك الجهوزية الناقمة، أي أنه خلال أيام معدودة نطلق دبي بحكومتها الإلكترونية، حيث لم تعد مجازة تعقبات العصر وتطورها اختياراً بل ضرورة لا بد من اتخاذها والعمل به ولا فالطريق نهايتها مسدودة. ■

بروتوكول الإنترنت. إلى ذلك تقول أوساط رسمية في الأردن إن قرار المنع ليس نهائياً وسيخضع لإعادة نظر قبل نهاية العام 2002، ولكن الاتصال ممكن ومتوفر ضمن المنازل.

المغرب

على الرغم من أن عدد مستخدمي الإنترنت في المغرب لا يمكن أن يشكل خسائر كبيرة في حال استخدمت تقنية الاتصال عبر الإنترنت، إلا أن الحكومة منعت هذا النوع من الاتصال ولم يتق إعطاء أي تبريرات، ولكن في المقابل فإن الاتصال يمكن بفضل المقام قدرة الدولة والشركات على الرقابة الفعلية على الأجهزة.

0.13	تكلفة دقيقة الاتصال / دولار
0.24	
0.57	
0.35	
0.80	
0.68	
0.099	
1.11	
1.13	
0.10	
0.40	
0.1	
0.61	
0.25	ماتت خايت، 0.08 ماتت نقال،

تطور

ثقول المصادر القطرية أن
رلارها بعدم سماح مرور الاتصالات
والفاكس عبر الإنترنت وأي شكل من
الشبكات خاضع للبحث ويمكن مراجعته
بعد فترة ، وكما الحال في باقي الدول العربية
فإن الاتصال عبر الإنترنت متوفر ومعتمد
لدى رقم غير محدد من الناس.

تونس

مثل المغرب لا تعطي تونس مبررات
وتفاصيل لمنع إلا أن الخدمة متوفرة
ومنتشرة بين الناس.

بأقي البلدان العربية

لغة بلدان عربية تمنع الخدمة من دون أن يكون لديها مشتركون بأعداد كبيرة وثمة بلدان لا تمنع ولا تسمح كونها لم تواجه هذا الموضوع بعد، وبالإجمال فإن المنع يشمل معظم البلدان العربية. و أيضاً فإن معظم البلدان هذه لم تستطع تطبيق المنع بشكل يمنع الخسائر عن خزينة الدولة.

ثلاثة احتمالات

منطقيًا، سيفرض هاتف الإنترنت نفسه في الأسواق بشكل متسارع ليصبح من المؤثرين على بورصة تسعيرة الاتصال والأرباح وعائدات وزارات الاتصالات، وربما على قطاعات جرى تخصيصها مثل الهاتف النقال. لكن كيف سيتم الانتقال إلى مرحلة استخدام فيها الأسوة: الاختلاط هذه التقنية

الإنترنت هو الاقتصاد الدولي للاتصالات. وعند بداية التسعينات لم يكن مجرد عرض الفتيحة، بل جابري تنظيم اجتماعات إقليمية في مختلف القارات لاستبيان مدى قدرة الدول المختلفة على تطبيق خدمة هاتف الإنترنت، ومؤخراً بدأ الاتصال بالتصميم عالياً بعد اعتماد نظام عالمي موحد لكي تتمكن جميع الدول من التواصل بهذه التجميع مع ما تتطلبه من تشريعات وتنظيم وشرح وحتى تحرير أسواق أمام الشركات للتخوص في هذا المجال.

وتقول تقارير صادرة عن الاتحادات في العام 2000 سجل نحو 3,7 مليارات تقنية الاتصال دولي باستخدام تقنية هاتف الإنترنت، وهذا يشكّل حسب المصدر ذاته نحو 3 في المئة من حركة الاتصالات الدولية مجتمعة.

ولأن هذا الاتجاه يتطور ويتزايد فقد
عالت شركات الإحصاءات والدراسات
المتخصصة أنه بحلول العام 2004 ستشكل
حركة الاتصالات عبر الإنترنت ما بين 25 في
المئة (المصدر: Analysys)، و40 في المئة
(المصدر: Tetrica) من مجمل حركة
الاتصالات الدولية.

وعملية، فإن الاستخدام الأكبر لها في الإنترنت هو في اتجاه الاتصالات بين الدول لا ضمن الدول وهذا منطقي باعتبار أن متوسط تكلفة دقة الاتصال المحلي لا تقارن بمتوسط تكلفة دقة الاتصال الدولي التي تصل إلى دولار أميركي واحد.

وعتمادا على الملاحظات التي جرت في اجتماعات الاعتماد خرج المجتوعون بالة على مدى الطويل سيديخل هاتف الإنترنت مجال العمل في الاتصالات المحلية والدولية. ويعمل بعضهم هذا الراي بأن الشركات العالمية لم تبصر التنظيم والتشريع، بل باتوا في توفير الخدمات أربع أسبوعية ضمن الأسواق المختلفة. ولهاذا فإن الشركات ستعمل في الفترة التالية على تحسين نوعية الاتصال في حين تكون الحكومات قد شرعت الوضع، وربما بدأت تستخدم منه السوق بعد تدويرها استخدامها، وربما استقاموا فيه تخصصها.

موقف الدول العربية

تنقسم الدول العربية في موقفها من هاتف الإنترنت، فالكويت، لبنان، الأردن،

الأردن

منع الأربن إجراء اتصالات عبر الإنترنت بواسطة الرقابة من خلال المزودين الذين يتأكدون من عدم مرور اتصالات عبر أجهزتهم، وتم أيضاً منع الفاكس والرسائل الصوتية عبر الشبكات المختلفة التي تعتمد

نحو التنظيم والتشريع العربي

نحو التنظيم والتشريع العربي

والنتائج التي ستقدمها المنظمة يمكن استيعابها في سبيل تحسين الاتصالات مطياً أو بين البلدان العربية ذاتها عبر إنشاء عقدة مركزية لربط شبكات الهاتف الثابت واستخدامها رقمياً (Digital) لنقل الاتصالات والصورة والنصوص وغيرها مما يمكن حمله رقمياً في الشبكات. كذلك يمكن لوزارات الاتصالات إنشاء شركات تابعة لها لتنظيم هذا القطاع بدلاً من منع وزع عداوته للشركات الأجنبية. ■

ایاد دیرانی

iyad.dirany@iktissad.com

الهجرة إلى الشمال، هي هجرة
المتأثية عن المكالمات الهاتفية إلى
المتقدمة تكنولوجياً، وستعاني لذا
الجنوب الفقيرة، فإذا منعت الأ

3- أما في البلدان التي توفر مكالمة دولية ومحلية منخفضة التكلفة لا يكون أمام المالكين خيار سوى تقديم الخدمات الإضافية لكي يحققوا الربح في السوق على اعتبار أنه لا يستطيعون المنافسة في مجال الخدمات الإضافية. فبريطانيا مثلاً يوجد موقع على الإنترنت (yesc.com) يقدم خدمات ذات قيمة مضافة عالية جداً تتضمن خيرات لا يحصى منها، مثل حجز الهاتف المحمول ومشغلي شبكاته. وهذه الخدمات هي مثل معرفة رقم التصل أو إهداء رقم التصل وحتى تلقي الضمانات ذات الوتيرة...

موسم الهجرة إلى الشمال

١- عندما طرحت قضية قطاع الاتصالات لجهة بناء نظام الهاتف النقال في الأسواق العربية لم تتجاوب معظم البلدان وقيل يومها ان تكاليف بناء النظام كبيرة ولا يمكن تحملها على مستويي المال والمهارات الضعيفين في المنطقة. ولكن الآن حيث هو

طاقة عربية تأخذ فرصتها

خليل الداو مدبراً عاماً إيسون الشرق الأوسط

دبي - الاقتصاد والأعمال:



■ ما أهم الأولويات في منصبك الجديد؟

□ في الحقيقة هنا؟

أصور عميقة تمتد إلى دراسة عميقة، والسوق

سريعة التطور ولابد من متابعة

كافة جوانبها، ولكن يمكن أن أركز

حالياً على إعطاء التعريب أولوية في

منتجات إيسون، فعلى الرغم من أن جميع

طابعات إيسون المطروحة في المنطقة تدعم

اللغة العربية، إلا أنني سأركز على أن تكون

الكتيبات الانشائية المرفقة مع منتجات

إيسون للوجه للمنطقة تدعم اللغة العربية،

كذلك تعريب موقع إيسون على الإنترنت، قد

لا يترك أهمية ذلك أشخاص مسؤولون غير

عرب، إلا أن الخصوصية التي يشعر بها

الزبون من حيث تصميم المنتجات وكذلك

الشخافية في التعامل والدعم الفني

ومخاطبته وبلغته التي نشأ عليها، تعتبر من

المفاتيح المهمة لسوق المنطقة.

■ اشتهرت إيسون بطابعاتها، ولكن

لديكم منتجات عدة غير ها، هل هناك

سترategie للانتشار على مختلف المنتجات؟

□ نحن نملك شريحة واسعة من

المنتجات، والطابعات من أكثر المنتجات التي

اشتهرت بها إيسون، ولدينا الماسحات

الضوئية (scanner)، وكذلك الكاميرات

الرقمية، وأجهزة العرض، إضافة إلى أن

إيسون تزد العديد من المصنّعين بتقنيات

متطورة تم ابتكارها وتطويرها في مخبرات

إيسون، ونقوم الآن في إيسون الشرق

الأوسط بطرح منتجاتنا على مختلف

الأصعدة للوصول إلى شريحة أوسع من

السوق، فمثلاً في سوق السعودية زودنا

مؤخراً وزارة المعارف بصفحة من منتجات

إيسون المختلفة، تمثلت في 220 طابعة

ليزر، 220 جهاز سكاّن، 220 طابعة نافذة

للحبر، هذا التلازم في التسويق، يمنح السوق

فرصة التعرف أكثر على مختلف منتجاتنا.

■ ما هي حصة إيسون في المنطقة؟

□ في المنطقة العربية نفكر إلى دراسات

في الآونة الأخيرة بدأت تظهر على خريطة

الاهتمام العالمي بتقنية المعلومات

مفردات تدل على تركيز اللاعبين الكبار على

المنطقة العربية، فالخبرات تصنفها تحت

مسميات عدة مثل منطقة الخليج وحواس

المنوسط، الشرق الأوسط وشمال أفريقيا..

إلى غير ذلك من المسميات، واقتضت معظم

الشركات العالمية مكاتب إقليمية لها لإدارة

عملياتها في المنطقة العربية، وزوّدتها بكافة

الإمكانات التي تضمن لها البقاء بقوة في

حلبة المنافسة على السوق.

ولعل الطاقات البشرية من أول المقومات

التي حظيت باهتمام أصحاب القرار خلال

تصنيفهم أولويات التركيز في هذه

الأسواق، ومن هنا بدأ يبرز دور الطاقات

العربية الكفوءة، في أخذ فرصها على

المصعد القيادي لمكاتب وفروع الشركات

الكبرى المنتشرة من هذا الجزء من العالم.

ومؤخراً جاء قرار شركة إيسون المعروفة

بترقية السيد خليل الداو إلى منصب المدير

عام لشركة إيسون في الشرق الأوسط،

وهو التحق بالشركة العام 1998 كمدير

البيعات المؤسساتية، وفي أول لقاء مع

الصحافة كانت «الاقتصاد والأعمال» على

الموعد في حوار سريع حول سياسة إيسون في

المنطقة القبلية وأهم مسجداًها.

■ انت است أول شخص عربي يصل إلى

مرتبة مدير عام في إيسون؟

□ على صعيد إيسون الشرق الأوسط،

والتي هي جزء من إيسون المملكة المتحدة،

هذه أول مرة يتقلد فيها شخص عربي

منصب مدير عام إيسون الشرق الأوسط.

واعتقد أن سياسة الشركة تتوجه إلى دعم

السوق بدماء من نفس البيئة يمتلكون

معرفة فطرية بطبيعة المنطقة، ويجيدون

التعامل معها، ويعد العديد من المقابلات

والاجتماعات ثم اختيروا للأسفل هذا

المنصب، والذي يتطلب معرفة واسعة

بالمناطقة، وقها لأغلبية الزبائن فيها.

جنية تعطي تصوراً دقيقاً لحجم السوق

وكذلك تتفاوت الحصص من سوق لأخرى،

فعلى سبيل المثال بلغت حصة إيسون في

السوق أجهزة العرض في دولة الإمارات

العربية للفتحة نحو 18 في المئة بينما تجاوزت

حاجز 38 في المئة في المملكة المتحدة، وهناك

بعض الإحصائيات الخاصة ببعض الدول،

فمثلاً في سوق الإمارات العربية المتحدة، بيع

خلال العام 2000 ما مجموعه 107 ألف

طابعة من جميع الأصناف، بلغت حصة

إيسون منها 32 ألف طابعة، أي نحو 30 في

المنطقة من حصة السوق، وطبعاً تتفاوت حسب

صنف الطابعة حيث حققت إيسون على

صعيد الطابعات النقطية 95 في المئة من حصة

السوق، وعلى صعيد النافذة للحبر حوالي

25 في المئة من حصة السوق، وتوقعات النمو

في أسواق المنطقة للسنة الحالية 2001 يبلغ

15 في المئة من إجمالي حجم السوق.

■ هل تصنعون في إيسون محرك

الطابعة لجميع طابعاتكم، أم تعتمدون على

جهات أخرى في تصنيعه؟

□ في بعض الطابعات تستخدم محركات

طابعة من انتاجنا، وفي بعضها الآخر نقوم

باستيراد محركات طابعة خاصة من

موردين آخرين، والأهم من ذلك أن جميع

سواقات الطباعة (drivers) والمعالجات

الوجودة في طابعات إيسون هي من انتاج

وتطوير إيسون، وهي التي تلعب العامل

الأهم في جودة ومواصفات الطابعات، ولدينا

في إيسون تقنية متطورة في الطباعة للون

النافذة للحبر، من حيث مطابقة الألوان،

وثباتها، وسرعة وجودة الطباعة. ■

الإنترنت مع القنوات التلفزيونية من أوربت

بدأت مجموعة الموردين في السعودية من خلال شركتها أوربت التلفزيونية تنفيذ حملة إعلانية جديدة في السوق السعودية لتسويق خدمة الإنترنت عبر جهاز فك التشفير Decoder الجديد الخاص بها.

وأوضحت مصادر الشركة أن الخدمة الجديدة التي تتكتم على تفاصيلها ستتمحور في تقديم خدمة الإنترنت باستخدام الأقمار الاصطناعية بطريقة أحادية الاتجاه، فيما سيتم طلب تحميل المعلومات من خلال مزودي خدمات الإنترنت الموجودين في المملكة لرامة اعتبارات ترشيح وحجب المعلومات غير المسموح بها في المملكة. وأضافت المصادر أن عرض الاشتراك في خدمة الإنترنت الفضائية سيكون منفصلاً ويخضع لاتفاق ورسوم خاصة من دون أن تحددها، وأنها لن تكون ضمن عرض باقة أوربت للقنوات الفضائية.

مفاوضات لوست - الكاتيل تتوقف

بعد المشاكل التي خاضتها لوست مؤخراً جرّت الاتصالات بين المسؤولين فيها ومسؤولي شركة الكاتيل، ولم تفض أيام حتى تسرّب الأخبار من احتمال قيام اندماج قد تصل قيمته إلى 66 مليار دولار. وفي سياق المفاوضات التي جرت فثرت قيمة شركة الكاتيل بنحو 2.33 مليار دولار، أما لوست ففُتحت بنحو 32 ملياراً.

أما للمصاعب التي رصدتها المطلّون في هذه العملية فكانت أولاً رغبة الكاتيل في الحصول على مكاسب إضافية لم توافق عليها لوست.

وفيما يبدو أن المفاوضات قد كُفّلت قال مصدر من لوست: "لربما التعاون مع الكاتيل على أساس متساو كشرطين، إلا أنهم أرادوا أن تكون الصفقة كنموذج شراء لشركة، لهذا فقد توقفت للمباحثات"، وأضاف المصدر أن الكاتيل عرضت شراء كاسلاً للوست بسعر السوق أي أنه ستتمتع أسصاب الأسهم أموالاً مقابل أسهمهم حسب السعر المتداول للسهم.

يذكر أن سهم لوست خسّر ما يقارب 16 في المئة من قيمته ووصل إلى نحو 8,23 عقب الإعلان عن المفاوضات.

إلغاء تراخيص مزودي إنترنت في الرياض

قامت إدارة مدينة الملك عبد العزيز للعلوم والتقنية في السعودية بإيقاف تراخيص بعض الشركات المزودة لخدمة الإنترنت لإقدامها على تزويد خدمة لبعض مشتركيها عبر الأطباق الالطاة (Satellite) مخالفة بذلك قوانين المدينة بهذا الخصوص.

وقال **ميصور العتيبي** المسؤول في المدينة أن فريقاً من جهتهم يقوم دورياً بجولات تفتيش مفاجئة على مزودي الخدمات في الرياض، للتأكد من التزام الشركات للقرارات الصادرة من مجلس الوزراء والتي تنوّل المدينة تنفيذها.

افتل تبحث بناء مصنع آخر في إسرائيل

تشير آخر المعلومات أن شركة انتل في صدد تاجيل إطلاق بناء مصنع جديد لإنتاج فائق الكمبيوتر في إسرائيل، ويقول كريع باريت في هذا الإطار: "لم نتخذ قراراً بالهضي فحماً لأسباب اقتصادية. هناك تراجع في الصناعة وهذا يعوق الحاجة للتوسع، لكننا ما زلنا نقيم خيار انتل".

أما مصادر الشركة فنقول: "إنها تبحث في بناء مصنع لإنتاج الرقائق بقيمة 3,5 مليارات دولار بجوار منشأتها الحالية في مدينة كريات جات الجنوبية". وسبق أن تعهّدت الحكومة الإسرائيلية بتقديم منحة إلى انتل للمساعدة في تمويل المشروع.

ويضيف باريت: "إنه وقت عصيب لصناعة التكنولوجيا المتقدمة، وصناعة الكمبيوتر تتراجع.. نعتقد أنه سيكون هناك انتعاش بحلول نهاية العام لكن لا أحد يمكنه تأكيد ذلك".

وأضّر تراجع الاقتصاد العالمي به انتل التي كرت مؤخراً أن مبيعاتها في الربع الثاني من العام مستحققة الحد الأدنى من توقعاتها الذي يراوح بين 6,2 و6,8 مليارات دولار. وتقل هذه التوقعات بنسبة 25 في المئة عن مبيعات الربع نفسه من العام الماضي والتي بلغت 8,3 مليارات دولار.

مايكروسوفت ولينك دوت نت يؤسسان msn.com العربية

بعد انتظار طويل أعلنت مايكروسوفت أنها وقعت عقد تأسيس النسخة العربية من الموقع msn.com مع شركة link.net إحدى شركات

أوراسكوم تليكوم، ليكون بذلك أول موقع مايكروسوفت يتوجه إلى مستخدمي الإنترنت في العالم العربي والعالم باللغة العربية.

وسيكون هذا الموقع أحدث إضافة لمجموعة مواقع مايكروسوفت التي يزورها نحو 230 مليون مستخدم شهرياً من العالم، وتقوم مايكروسوفت أن هذه المبادرة قد جاءت في مكانها

لأنه يوجد حالياً نحو 1,8 مليون مشترك في البريد الإلكتروني hotmail فقط، دون ذكر باقي المستخدمين.

وستنظم الإدارة المشتركة لهذا الموقع الفريد المزمع افتتاحه رسمياً في أيلول/سبتمبر المقبل في مصر والإمارات العربية، بحيث تقوم مايكروسوفت بتوفير التكنولوجيا وتقوم لينك دوت نت بتوفير خبرات التعريب والتطوير للمحتويات.

وعن الاتفاق قال **جهيب ساويرس**: "إن للشركة بين لينك دوت نت ومايكروسوفت لإنشاء MSN ARABIA تستهدف توفير أعلى المستويات العالمية في مجال الإنترنت للمستخدمين العرب".



جهيب ساويرس



روبرت اكلمن خلال INTEL DEVELOPERS FORUM في امستردام نحن نفقد سوق المعالجات في العالم

أجهزة الاتصالات

استعرضت إنتل خلال العرض رقاقة تجريبية لا تزال تمت الاختبار مخصصة للعمل مستقبلًا في الأجهزة التي تجمع بين الهاتف النقال والكمبيوتر الصغير، وتقول من هذه الرقاقة أنها ستفتح الطريق أمام دمج الكمبيوتر بالهاتف النقال وستخفف من استهلاك البطارية كونها مستهلكة غير مهمة للطاقة.

أنتل و لينوكس Linux

تعتبر أنتل أن نظام التشغيل لينوكس أصبح بالفعل من أحد أهم القوى التي تدفع تكنولوجيا المعلومات إلى الجيل الجديد من أعمال الإنترنت، فهو ولد على الإنترنت ويعتبر أكبر عملية تطوير لنظام تشغيل في العالم، ويعتقد أن نحو 100 ألف مطور قد أسهموا في تطوير هذا النظام. لذلك تخفف أنتل أنها قامت بمبادرات عدة لتطوير هذا النظام وبعثت باستثمارات كبيرة في هذا المجال.

روبرت اكلمن

روبرت اكلمن نائب الرئيس لمجموعة المبيعات والتسويق والمدير العام للعمليات في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا بملك معانيات من الشركة لا يستطيع تقديمها بطريقة الاقلازل، فكيف يرى وضع الأسواق في مجال المعالجات؟

خوادم للإتصالات

تحتاج الاتصالات تلاتي للشاكل وتجاوز الخوادم يستطيع تلاتي للشاكل وتجاوز المعقات، ويعني آخر تحتاج إلى خادم يمكن الاعتماد عليه. لهذا تقول الشركة أنها تنوي قريباً طرح خادم مجهز بتكنولوجيا أنتل مخصص للإستخدام في صناعة الاتصالات.

تعاون مع فريتش تيليكم BT

أعلنت أنتل وبريتش تيليكم عن اتفاق سيتم بموجبه التعاون بين الطرفين لإنتاج برامج تطبيقية وخدمات للجول للقبل من أنترنت الهاتف النقال. كذلك أعلنت BT أنها ستبني أنظمة وحلولاً من أنتل مصممة لتسرع نقل المعلومات بأداء عال وتستخدمها في هواتف نقالة جديدة.

حول لاسلكية

واستكمالا لآي عمل يستهدف التوسع في تحضير الحلول للهواتف المتلفة للإنترنت ستقوم أنتل باعتماد مخططات خاصة بالشبكات اللاسلكية، وفي هذا المجال تقول الشركة: "تبنى المستخدمون الهاتف النقال والإنترنت بمعدلات غير مسبوقه عالياً. وبحلول العام 2005 قد يتوفر لنحو مليار إنسان مجال في استخدام الإنترنت، كما سيمثل عدد مستخدمي الهاتف النقال إلى 1,4 مليار بحلول العام 2004.

امستردام: "الإقتصاد والأعمال"

تستمر شركة أنتل في تطوير تقنياتها وتوسيع أسواقها العالمية بمنتجات جديدة تسمح خلقتها صناعة البرامج التطبيقية وأنظمة التشغيل لتغير دورها في كل المعادلات التي تبني عليها استراتيجيات الإنترنت والأمن الشبكي والتداول المالي العالمي.

وإذا فتابع الشركة تحقيق نتائج جيدة على الرغم من تقلص المبيعات عالمياً، نظمت مؤخرًا لقاء كبيراً في امستردام تحت عنوان INTEL DEVELOPERS FORUM عرضت فيه لأخر مبتكراتها ومشاورمها وأنجازاتها.

"الاقتصاد والأعمال" التي حضرت الحدث، التقت وروبرت اكلمن نائب الرئيس لمجموعة المبيعات والتسويق والمدير العام للعمليات في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا وتابعت مجريات الجلسات.

تسريع عمل الشبكات

العمل على الشبكات الداخلية أساسية في أي شركة تعتمد على البرامج التطبيقية والبريد الإلكتروني، لذلك تسمى الشركة إلى تأمين سرعة معالجة للمعلومات تتوافق واحتياجات العمل اليومي. عائلة الشرائح الشبكية Intel EXP 1200 التي تستهدف بيئة عمل الشبكات ومعداتها وبرامجها، تلبي هذه الاحتياجات.

المجلد ١٠

الاقتصاد والأعمال - تموز / يوليو 2001

شوتاييم: التلفزيون التفاعلي قريباً على الشاشة

الكويت - نريد عوده

التلفزيون التفاعلي تكنولوجيا متقدمة تدمج بين الإنترنت والتلفزيون (Converged Internet & TV) وتسمح للمستخدم مشاهدة البرامج التلفزيونية والتنقل بين الأقفان والمصول على أية معلومات في الوقت نفسه، إضافة إلى تصفح الشبكة والاتجار عبر الإنترنت (e-commerce) والتعامل الإلكتروني الفوري مع البنك (e-banking) في إجراء معظم العمليات المصرفية، وكل ذلك عبر جهاز واحد هو التلفزيون التفاعلي.

شوتاييم: السبق الغربي الفضائي

العالم العربي ليس بمنأى عن ظاهرة التلفزيون التفاعلي، وتعتبر شركة Show-net التابعة، مع شقيقاتها التوام Global Direct، لشركة مشاريع الكويت الاستثمارية القابضة (كبيكو) من بين الشركات العربية الرائدة في هذا المجال. شركتا Show-net و Global Direct متكاملتان في استراتيجية "كبيكو" الاستثمارية في قطاع الإنترنت والتكنولوجيا المتقدمة، وفي استراتيجية الدمج بين الإنترنت والتلفزيون تحديدًا.

فـ Global Direct هي ذراع "كبيكو" في القطاعات النوعية المتعلقة بتكنولوجيا المعلومات وفي مقدمها قطاع المالتيميديا (Multimedia). وأهم المنتجات التي تقدمها Global Direct لأسواق الشرق الأوسط هي الأفلام الأجنبية المترجمة إلى العربية والتي تناسب ثقافة المجتمع العربي، وذلك عبر الحطة الفضائية شوتاييم (Showtime) التي باتت تضم 24 قناة فضائية.

بـ محسن سنا، مدير عام ذاك نت (Zaknet) الشركة الأم لـ Show net و Global Direct، يقول أن شوتاييم تقدم للمشتركين 4 خيارات هي:

خيار الحزمة الأساسية التي توفر للمشتركين إمكانية مشاهدة الأفلام على عدد من الفضائيات، الخيار الثاني ويضم الحزمة الأساسية ومجموعة إضافية من القنوات الفضائية التي يمكن

يكثر الكلام اليوم في أوساط العلماء والباحثين عن ظاهرة الثقوب السوداء (Black Holes) المنتشرة في الكون. هذه الثقوب السوداء قادرة، لشدة جاذبيتها، على كسر الضوء وعلى ابتلاع نجوم ومجرات بأكملها لتأخذها إلى عوالم أخرى ربما ما بعد "حافة" نظامنا الشمسي كما يفترض العلماء.

في بداية ما يُعرف بثورة المعلومات والإنترنت، كان العالم الافتراضي الرقمي مجوّد "ثقب أسود" صغير في فضاء المجتمع البشري، ولو على مستوى عالٍ من الجاذبية. ومع الربط للمعلوماتي عبر الإنترنت بين المجتمعات والاقتصادات، سرعان ما توسع هذا الثقب الأسود ليبتلع بوتيرة متسارعة العالم الواقعي، ولتقيم علماً افتراضياً أصبح هو العالم الفعلي لتوسع الاقتصادات والشركات وأزدهارها.

والأهم من ذلك، أن الرقعة الرقمية تزدحم بقوة لتسغزو المعالم الخاص جداً للأفراد والعائلات، ولتستجسج "بسماتها الإلكترونية" شبكة واسعة للتفاعل الحي والفوري بين هؤلاء وبين العالم الخارجي. "الصعرة" الجديدة على هذا الصعيد هو التلفزيون التفاعلي (Interactive TV) الذي يبشّر بأقول عصر التلفزيون العادي.



مصطفى

(Direct download)، ما يزيل عواشق الاتصال الكثيرة بين المزود (ISP) والمستخدم، وبين المزود والشبكة. "نصن نتركهم هنا عن اتصال وتدفق معلومات عبر القمر الصناعي بسرعة عالية (Kbits/sec 1000 أو One Megabyte/second) مقابل 25 Kbits/second في خدمة الإنترنت العادية أي بمعدل 40 إلى واحد" يقول سناء، ويضيف أن خدمة الإنترنت عبر الأقمار الصناعية مناسبة جداً لاحتياجات الأسواق العربية حيث البنية التحتية للاتصالات في كثير من دول المنطقة لا تزال ضعيفة وغير مكتملة. تتيج Show-net للمستهلكين متابعة آخر الأخبار والتطورات الاقتصادية والمالية وآخر المستجدات في عالم السينما والموسيقى وذلك من مواقع الإنترنت العالمية والعربية كموقع التايز، ريو. أس. أي توداي (USA Today)، وسيما CNN والقناة الرياضية، ومواقع كبرى الصف والدوريات العربية، كما تقدم للمستهلكين خدمة البث التلفزيوني الفوري من المحطات الفضائية العالمية والعربية مباشرة على جهاز الكمبيوتر الشخصي (Live TV on PC). ■

والتجارة الإلكترونية محصورة نسبياً، لديها مرحلة ثانية في مدة أقصاها نهاية هذا العام حيث ستوفر الشركة خدمة الإنترنت الكاملة عبر الأقمار الصناعية (Internet Via Satellite)، الأمر الذي سيسمح للمستخدمين إجراء مختلف عمليات التجارة الإلكترونية عبر التلفزيون تماماً كما هو الحال عبر جهاز الكمبيوتر. سيناريو هات "يزنس" عدة مطروحة أمام الشركة لتحقيق أرباح من مشروع التلفزيون التفاعلي، أما وضع تعرفه على خدمة التلفزيون التفاعلي أو أن تكون هذه الخدمة مجاناً لمشتري شوتبايم بحيث تكون العمولات على عمليات التجارة الإلكترونية هي مصدر الربح الرئيسي للشركة. إضافة إلى الدخل من الإعلانات، وهكذا لا يدفع المشتركين مع محطة شوتبايم أي مقابل مادي لقاء خدمة التلفزيون التفاعلي، ما يعزز ولازم للمحطة وإبقاء اشتراكهم معها. هذا بالإضافة إلى زيادة عدد المشتركين الذين يستفيدون من الجانب الترفيهي (الأفلام) وجانب البنرس (التجارة الإلكترونية) كما يقول سناء.

تجارة إلكترونية آمنة

لا تزال مسألة الأمان الهاجس الأكبر في مجال التجارة الإلكترونية خوفاً من حصول عمليات قرصنة على الكود السري لبطاقات الائتمان وبطاقات التخصيص عبر الإنترنت (Internet Shopping Cards).

إزاء ذلك، يؤكد مصطفى سناء أن مسألة الأمان مضطحة جداً، خصوصاً مع اعتماد نظام الأمان الرقمي 128 (128-digit security system) للمصدق جداً والذي يصعب فك رموزه حتى على أجهزة الكمبيوتر الأكثر تطوراً. فلك 128 رمزاً أو كوداً في أقل من عام مهمة مستحيلة ومالية الكلفة على قرصنة الكمبيوتر، وعليه فإن مسألة الأمان ليست تقنية، بل أن مخاطر حصول القرصنة على كلمة السر (Password) قد تنجم عن أخطاء أو إهمال العملاء والمستخدمين.

خدمة الإنترنت عبر الأقمار الصناعية

توفر Show-net خدمة الإنترنت عبر الأقمار الصناعية التي تتميز بسرعة فائقة (High Speed) كون عملية الاتصال ونقل المعلومات (Dialogue & Data Transmission) إلى جهاز الكمبيوتر تتم مباشرة من الأقمار الصناعية

إضافة القنوات الرياضية إليها كخيار ثالث، ثم هناك الخيار الرابع + Total الذي يضم الإعلام والقنوات الرياضية والقنوات الإخبارية (CNN، Bloomberg، CNBC)، القنوات العربية الإخبارية وغيرها) بحيث أن Total + يمكنه مشاهدة أكثر من 83 قناة فضائية.

ويضيف سناء أن شوتبايم أدخلت مؤخراً أجهزة لاقطة متطورة قادرة على التقاط نحو 400 قناة فضائية عبر أكثر من قمر صناعي واحد، 100 من هذه القنوات الفضائية تقدم مجاناً للمشتركين.

الأنشطة المتكاملة

تتميز "كيبكو" بفلسفتها الاستثمارية القائمة على مفهوم الأنشطة المتكاملة (Clusters or integrated business). فعلى صعيد توسيع شبكة محطة شوتبايم، تقوم "كيبكو" بعقد الاتفاقيات لصالح هذه الأجهزة مع الفضائيات العالمية عبر شركة Golf TTH (مقرها لندن) التي تملك فيها "كيبكو" 75 في المئة، فيما تملك الحصص المتبقية شركة Viacom العالمية التي تعتبر أكبر شركة في العالم في مجال التسلية والأفلام (Entertainment Company). ومن مقرها في لندن، تقوم Golf TTH بإعداد رزمة الخيارات المذكورة، فيما تقوم Global Direct بتسويقها وبيعها لمشتري شوتبايم في المنطقة بصفة حصريّة، مع الإشارة إلى أنها تقوم أيضاً بتسويق وبيع منتجات ART مع شركات توزيع وبيع أخرى.

التلفزيون التفاعلي... قريباً

مشروع التلفزيون التفاعلي عبر شوتبايم وضع على نار حامية جداً، ما سيجتج للمشتركين الاتجار عبر الشبكة والقيام بعملياتهم المصرفية إلكترونياً وتصمم مواقع الإنترنت من منازلهم ويعبر الشاشة، بحيث ستشغل شوتبايم إلى موقع متكامل للتجارة الإلكترونية (e-commerce Platt form).

ويقول مصطفى سناء أنه من التلفزيون التفاعلي تكون الشركة قد وصلت إلى تلك المرحلة لتقديم منتج التصفح عبر خدمة الإنترنت التي تقدمها Show-net وشركة التلفزيون التي تقدمها Global Direct، وكل ذلك من خلال محطة شوتبايم الفضائية. ويضيف أن خدمة التلفزيون التفاعلي ستطرح أمام الجمهور في أقل من 6 أشهر كمحلة أولى تكون فيها عمليات التصفح

أبو... من... في سوق المصنعة

الإمارات للكمبيوتر

تزود مطار دبي بنظام جديد



هاني حريق، رئيس الإمارات للكمبيوتر

وقعت كل من الإمارات للكمبيوتر وداشرة الطيران المدني في دبي اتفاقاً تقوم بموجبها الإمارات للكمبيوتر بتركيب شبكة الإدارة للمعلوماتية بتوجيهها إنترنت واكسترات ونظام أتمتة تدفق العمل المبني وفق تكنولوجيا (لايف ليك)، كما ستطور الإمارات للكمبيوتر نظام التصوير الضوئي الذي يعتبر جزءاً من هذا المشروع، والذي بدوره سيضمن سير العمليات في مطار دبي الدولية بكفاءة وسهولة.

وكشف السيد هاني حريق رئيس شركة الإمارات للكمبيوتر عن ذلك بقوله "إن هذا المشروع سيقدم فوائد عديدة تساعد مطار دبي من ناحية على سرعة العمليات وتسهيل المهام اليومية، وتوفير فريق عمل على شبكة الإنترنت، ومن ناحية أخرى سيسمح للأشخاص للتحولين بالدخول إلى مواقع المشاريع ومتابعة إجراءات العمل من بعد".

السيد د.ه. باهن مدير عام سامسونج الخليج خلال طرح الهالك الجديد

طرحت شركة سامسونج هاتفاً نقلاً جديداً في أسواق الشرق الأوسط SGA-A200 والذي يتميز بشاشتين داخلية وخارجية، وعلى الرغم من حجمه الصغير جداً فإنه يدعم بروتوكول التطبيقات اللاسلكية (WAP).

وضعت سامسونج هاتفاها الجديد ميزة متطورة تتمثل في إمكانية الرد الآلي على المكالمات بنفس الإمكانات المتوفرة في الأجهزة الخاطبة. وتمول سامسونج كثيراً على هذا الجديد في رفع حصتها من سوق الهواتف المتحركة والتي تقول بأنها بلغت 18 في المئة من أسواق الشرق الأوسط، وتخطط سامسونج لكي تبلغ حصتها من سوق الشرق الأوسط 30 في المئة مع حلول العام 2005.

هاير لينك



مشاريع جديدة ذات تقنية عالية

في إطار المشاريع الكبيرة التي تستمر في التزامها شركة هايبرلينك، وبمساعدة الشركة مؤخرًا مشروعين على مستوى كبير من الأهمية. ويقول عنهما رئيس الشركة هاني حريق قائلاً "يؤكدان قدرات متميزة لشركة تتفقد هذا النوع من المشاريع".

ويضيف "أن المشروعين الجديدين يتضمنان تنفيذ تقنيات متعاضدة عادة لوقت طويل، إلا أن هايبرلينك ستأخذ الأمر كتحدي في مجال تنفيذ المشاريع التقنية الكبرى وسيتمكن لها أن تثبت قدراتها في التنافس مع كبرى الشركات العالمية في مجال تقنية المعلومات".

والمشروعان الجديدان هما أولاً: مجموعة شركات الفهم في دولة الإمارات العربية المتحدة الذي يتم بالتعاون بين شركة NCR وهايبرلينك لتنفيذ نظم الإدارة المالية والتوزيع والربط بالنظام الخاص المتبع لدى شركة مرسيس، وإدارة أعمال وكالات السيارات والصيانة وبلغت قيمته نحو 3.5 ملايين دولار.

أما المشروع الثاني فهو لصالح مؤسسة "اتصالات" ويتم بالتعاون بين ديلويت اند توش وهايبرلينك وتتجاوز قيمته 3 ملايين درهم.

ولمّا فإن هايبرلينك مع اخذها للتصدي الجديد فإنها لا تدخل مضاعفاً جديداً بل تمارس ما تعودت عليه في العديد من التزاماتها في دول الخليج والشرق الأوسط، حيث تضمن لائحة زبائناتها أسماء مثل شركة قطر للهيدروكربون والماء، ام بي للبترون في عمان وغيرها.

ايسر

نمو 54 في المئة في الخليج للربع الأول

أعلنت ايسر للكمبيوتر الشرق الأوسط عن تحقيقها معدلات نمو وصلت إلى 54 في المئة في منطقة الخليج العربي للربع الأول من العام 2001. ويعود السبب في ذلك



ويك دوت

كما أشار أريك تين مدير عام ايسر كمبيوتر الشرق الأوسط إلى التركيز على الشركات متوسطة وصغيرة الحجم، وللشركات المزودة لخدمات الإنترنت ISP. ويعكس هذا النمو نجاح ايسر في ستراتييجيتها الجديدة للنمطة في التركيز على ألق احتياجات المؤسسات والشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم.



ال جي

تطلق تلفزيوناً جديداً

دخلت ال جي مؤخرًا في مجال صناعة جديدة ضمن منتجات الوسائط المتعددة مع طرح التلفزيون "البلازمي" المتطور الذي يمكن أن يكون شاشة تلفزيون أو شاشة كومبيوتر.

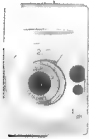


شاشة ال جي الجديدة

ويتميز هذا التلفزيون اعتماده تقنية التبريد الكهربائي من دون مروحة مع شاشة 60 بوصة. وستحاول الشركة بيع 85 ألف وحدة من هذا التلفزيون هذا العام.

السعودية

طرح كاميرات كانون الجديدة

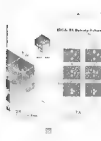


كاميرا كانون IXUS 300

قامت شركة ملي زيد الفرشي وأخوانه وكلاء كاميرات كانون في المملكة العربية السعودية بعقد اجتماع خاص لموزعي منتجاتها في المملكة حيث قدمت الشركة أحدث مجموعة من كاميرات كانون التقليدية والرقمية كما عرضت نماذج لمجموعة أخرى من منتجات سنة 2001 والتي ستطرح قريباً في الأسواق.

العيسوي

يقدم تلفزيون باناسونيك جديداً في المملكة



قامت شركة العيسوي للإلكترونيات الوكيل الرسمي لمنتجات باناسونيك في السعودية بجهاز التلفزيون الرقمي الجديد طراز GIGA في الأسواق المحلية.

ويتميز التلفزيون الجديد بالصوت النقي جداً والصورة العالية الوضوح إلى درجة تقديمه وضوحاً 8 أضعاف عن أي جهاز آخر.

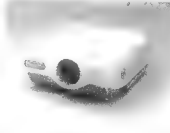
التلفزيون الرقمي الجديد الذي تسوقه شركة العيسوي في المملكة

Flag Telecom توقع اتفاقاً مع Korea Telecom

أعلنت فلاج تيلي كوم FLAG TELECOM وLevel 3 Communication عن اتفاق مع Korea Telecom لكي يتم تزويد محطات اتصالات كورية بمنفذ على خط فلاج تيلي كوم الآسيوي (FNAL) الذي يفتح مجال واسع أمام الاتصالات. ويقول أد ماكورماك Ed MacCormack رئيس العمليات في Flag Telecom: "إن اتفاقنا مع الشركة الكورية يشكل دليلاً على نجاح استراتيجيتنا في آسيا لتقديم اتصالات يمكن الاعتماد عليها".

سوني

تقدم جهاز عرض جديد



جهاز العرض VPL PE100

أعلنت سوني Sony لأجهزة الأذاعية والاحترافية عن وصول البروجيكتور الجديد المعتمد على الكريستال السائل VPL-CS3 إلى أسواق المنطقة.

وقال سونييل كريشثاني مدير التسويق لأجهزة العرض أن الجهاز مميز جداً وهو فائز أول مع أي منافس. ويناسب هذا الجهاز الاستخدام في المكتب كما للذلل ويقاقي الأماكن التي يمكن أن يجري فيها عرض للأفلام والصور.

شركة احمد عبد الواحد

تسوق ماكينات كونيك الجديدة في السعودية

أقامت شركة احمد عبد الواحد التجارية احتفالاً السنوي لعملاء "كونيك" على صعيد السعودية حيث تم عرض أحدث ماكينات طباعة وتظهر الافلام للورقة وطباعة اللوحات الرقمية في أن واحد من ماركه "كونيك" موديل NPS-868SQA والنظام الرقمي Digital PROSMO الذي يتميز بجودة وسرعة عاليين في الطباعة.

صورة Konica

مجموعة عبد اللطيف جميل و"سائق راليات المستقبل"

دي: صالة عرض جديدة لسيارات بيجو

افتتحت شركة سويدان التجارية - إحدى شركات مجموعة سعيد ومحمد النابودة - صالة العرض الجديدة لسيارات بيجو في طريق الشيخ زايد، في حفل حضره مسؤولون من إدارة بيجو في باريس إلى جانب نخبة من شخصيات ورجال الأعمال في دبي حيث ركب محمد جمعة النابودة، رئيس مجلس إدارة المجموعة، بالضيوف الحاضرين، أما إدوارد بروس، المدير الإقليمي لسيارات بيجو في الشرق الأوسط، فقال: "إن هذه ليست فقط أفضل صالة عرض في منطقة الخليج بل تضاهي أفضل صالات العرض في العالم".

وبهذه المناسبة طرحت شركة سويدان التجارية أحدث سيارات بيجو موديل 607 وسط تصفيق الحضور وذلك في عرض تخلله مؤثرات صوتية وضوئية.



أطلقت مجموعة عبد اللطيف جميل في السعودية برنامج "سائق راليات المستقبل" ضمن مشروع متكامل يتضمن العديد من المراحل التي تستهدف فئة الشباب الطامح للمشاركة في رياضة السيارات.

وتم في مؤتمر صحفي خاص في جدة الكشف عن السيارات التي سيستخدمها الفريق في الموسم المقبل وهي سيارات تويوتا (راف فور) ذات الدفع الرباعي.

شفروليه تطرح لومينا إس

تستعد شفروليه لتعزيز عائلتها لومينا من الطرازات الأسرع مبيعاً في الشرق الأوسط حيث أطلقت في أيار/مايو طرازاً رياضياً جديداً هو "لومينا إس" عبر إصدار محدود يستهدف للشرتين الشباب.

مدير شفروليه في الشرق الأوسط، جيري غرونوفيتش، أوضح بقوله: "بعد النجاح الكبير الذي سجلته لومينا إس، قفزنا إطلاق طراز تجهيزات رياضية وبسرعة أقل".
وتتميز "لومينا إس" الجديدة بتصميم رياضي للمقصورة الداخلية وعجلات من مركبات الألتيموم قياس 16 إنشاً وتعليق رياضي، إضافة إلى هيكل رياضي فريد يميزها عن الطراز الأساسي.

وقد زوّدت السيارة الجديدة ذات الدفع الخلفي بمحرك V6 سعة 3.8 ليترات ويولد قوة 215 حصاناً وعزمًا مقداره 224 رطل - قدم عند 3600 دورة في الدقيقة، وهي تجمع الأداء المتميز والتصميم الأنيق.

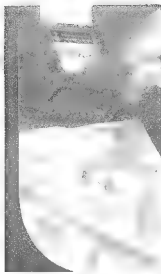


"أودي": مكتب تمثيلي في دبي



افتتحت شركة "أودي" للسيارات مكتباً تمثيلياً لها في دبي ليكون لها عين على المنطقة فراقب اتجاهاتها وتتحمس نبض الأسواق. وتم تعيين فرانك ميريوسبيرغر مديراً للمبيعات في منطقة الشرق الأوسط، وهو يملك خبرة واسعة في التسويق والمبيعات. وقال ميريوسبيرغر: "نمت مبيعاتنا في العام 2000 نمواً قياسياً، ما دفعنا إلى افتتاح المكتب، وتوقع الحصول على شريحة كبيرة من السوق نظراً إلى فترة موديلات "أودي" الجديدة "أودي تي بي دي روستار" والجديدة كلياً "أودي أولرود كواترو" على المنافسة والفوز".

وكانت مبيعات "أودي" زادت بنسبة 25 في المئة في العام 2000 في حين زادت 38,8 في المئة في الولايات المتحدة و1,8 في المئة في أوروبا و5,5 في المئة في ألمانيا.



المبيعات الجوية في "السعودية"

شهدت حركة
المبيعات في الخطوط
الجوية العربية
السعودية نمواً
مستمراً، فحققت في
العام 2000 زيادة بنسبة

16 في المئة عن العام السابق ونسبة 7 في المئة عما كان مستهدفاً في
الجزائري. وتشمل خدمة المبيعات الجوية تشكيلة كبيرة من أشهر
المنتجات العالية التي تلبي معظم الأنواع والاحتياجات لجميع
الأعمار وخصوصاً الأطفال والشباب.

وكانت الشركة طوّرت الخدمات لتشمل خدمة الطلب
البريدي بالاتفاق مع شركة (SNAS-DHL) وكانت من أوائل
الشركات التي أطلقت خدمة الصراف الجوي في تشرين الأول/
أكتوبر 2000 على رحلاتها إلى لندن ونيويورك وباريس، ثم اتسع
نطاقها ليشمل محطات أخرى. وحازت المبيعات الجوية على
جائزة تميز.

المنطقة الحرة لمطار الشارقة الدولي

أعلنت المنطقة الحرة لمطار الشارقة الدولي عن طرح حملة رئيسية
لجذب إستثمارات شركات الاستيراد/ للتصدير والتصنيع والشحن
بالإضافة إلى الشركات الأخرى الباحثة عن قاعدة تجمع وتوزيع
إقليمية متطورة على مستوى المنطقة لمطار الشارقة الدولي.
وتشكل الحملة جزءاً من خطة واسعة تنفذها حكومة
الشارقة للترويج للإمارة كقاعدة عمل دولية مثالية. وبفضل
موقعها الاستراتيجي الجديد، تأملت المنطقة الحرة لمطار الشارقة
الدولي، التي كُفّلت المنطقة الحرة الأسرع نمواً في المنطقة، للوصول
ببسر إلى أسواق تضم نحو ملياري مستهلك في العالم العربي
وأيران وجمهوريات الاتحاد السوفياتي السابق وشبه القارة
الآسيوية وأفريقيا ومنطقة شرق البحر الأبيض المتوسط.
بدأت عمليات المنطقة الحرة لمطار الشارقة الدولي في العام
1995، ونمت بشكل كبير خلال السنوات الخمس الأولى من
عمرها حيث تجاوزت عدد الشركات فيها الـ 550 شركة، وتعدّ
المنطقة الحرة الأسرع نمواً في منطقة الشرق الأوسط.

ويتعتبر مطار الشارقة الدولي الحائز على جائزة أفضل مطار
للشحن الجوي لعام 1998 من قبل العهد الأوروبي لإدارة النقل،
واحداً من أقدم مطارات الشرق الأوسط، وحظي بشهرة واسعة
كقاعدة للشحن الجوي، وتعمل السلطات بالتعاون مع الخطوط
الجوية وشركات الشحن لتوفير بيئة تنقسم بالسهولة واليسر
لحركة الشحن الجوي.



بريتيش ايرويز: منتج صحي خاص بالمسافرين

أسست بريتيش ايرويز مع مؤسسة "مولتون براون" أول
منتج في العالم مخصص للعناية بالمسافرين وإعادة النشاط
إليهم.

المنتج في الحطة الرابعة في مطار هيثرو هو النادي الصحي
الحديد من نوعه، إزالة الشعر بواسطة الشمع الذائب، تصفيف
الشعر أو اكتساب السمرة بواسطة الأشعة فوق البنفسجية،
التركيز على وسائل التحفيز على النوم وإراحة الأعصاب، تنبيه
الذهن والذاكرة وتنشيط الدورة الدموية. كل ذلك كي يتوجه
المسافر إلى عمله أو إلى ما جاء لأجله وهو في أفضل وضع
جسدي وذهني.

يقع المنتج في صالة الاستراحة الجديدة لركاب الكونكورد
والدرجة الأولى ودرجة رجال الأعمال. وتشمل العلاجات
الجديدة الهادئة إلى تنشيط العقل والجسد خلال الطيران،
أنواعاً من التدليك، فضلاً عن "كابينت الوش" التي تبت بخرار
يحتوي على خلاصة شجر الأوكالبتوس، ما يقوي جهاز المناعة
ويسهل التنفس ويحسن نبضات القلب.

دلتا، تدشين خط دي - نيويورك



فريدريك ريد

وصل إلى دبي الشهر
الماضي الرئيس والمسؤول
التشغيلي الجديدة لشركة
طيران دلتا المعلن حديثاً
فريدريك ريد وذلك لحضور
إطلاق خط الشركة الجديد بين
دبي ونيويورك / مطار كندي.
وتستمر الشركة ثلاث رحلات
أسبوعياً بين المدينتين لتكون
أول نافذة أميركية تخدم سوق
الإمارات ولتكون أول شركة
طيران تقدم رحلات مباشرة إلى
مطار كندي.

وتّم تعيين ريد الذي كان يشغل سابقاً منصب نائب الرئيس
التنفيذي، الرئيس التنفيذي للتسويق، في منصبه الجديد أوائل
شهر أيار/ مايو الماضي.
وقال رئيس مجلس إدارة دلتا ورئيسها التنفيذي ليو مولين
في معرض الإعلان عن هذا التعيين إن هذه الخطوة هي جزء من
خطة إعادة التنظيم التي وضعت إستراتيجية لتحديات الجديدة
التي تواجه دلتا وقطاع الطيران.

النخبة للدعاية والإعلان



احتياجات عملائها في الإمارة ولواكبة متطلبات سوق أبو ظبي.

مبنت وكالة النخبة للدعاية والإعلان كلاً من عيد الحميد حولاني وعلي الأطرش كمسؤولين تنفيذيين في قسم العلاقات العامة في خطوة لتوسيع نطاق خدماتها في هذا المجال.

وقال كايي شامات المدير العام شارحاً أهداف هذه الخطوة: "إن توسيع حجم أعمال الشركة وزيادة عدد عملائها تقتضي منا تطوير الخدمات التي نقدمها لهم وذلك بتعيين موظفين يتمتعون بالخبرة والكفاءة".

وكانت النخبة افتتحت مؤخراً فرعاً جديداً لها في أبو ظبي ولواكبة وتلبية

جمعية الشرق الاوسط للعلاقات العامة



محمد الفرجاني مدير عام منطقة دبي الحرة للتكنولوجيا (البيسار) مع صبر الدين الهراج

تمّ في دبي الإعلان عن تأسيس جمعية الشرق الأوسط للعلاقات العامة برئاسة صبر الدين الهراج وتضمّ في عضويتها 18 وكالة محلية وإقليمية. ومعظم الأعضاء المنظمين هم من الإمارات باعتبار أن معظم المكاتب الرئيسية لشركات العلاقات العامة تتخذ من الإمارات، وتحديداً دبي، مقراً لها. وتمّ تقسيم العضوية إلى ثلاث فئات: عضوية، زمالة، وشركات منتسبة.

وقال رئيس الجمعية إن إيرادات شركات العلاقات العامة في المنطقة تتقدّر

بنحو 20 مليون دولار ويعمل نحو تسبته 20 في المئة.

مزرعة البان العين تطرح شراب تامبيكو

زجاجات بلاستيكية بأحجام 250 ملليلتر ونصف ليتر ولترين. ورئيس مجلس إدارة مزرعة البان العين سعيد خلفان مطر الرميثي قال: "إن الشركة الجديدة تمثل نقلة مهمة في تنويع المنتجات التقليدية للبان العين، وبإضافة نكهتي "تامبيكو" الأكثر مبيعاً في العالم تصل تشكيلة منتجات البان العين إلى 40 منتجاً، ما يعطيها فرصة طيبة لاقتحام سوق شراب عصير الفاكهة، والتي يتجاوز حجم مبيعاتها حالياً 200 مليون دولار".

أعلنت مزرعة البان العين، أكبر منتج للبان في الإمارات العربية المتحدة، عن توقيع عقد شراكة حصرية مع ماربوانك لصنع شراب الفاكهة "تامبيكو" وهو الأكثر مبيعاً في كاليفورنيا حيث يحوز على حصة قدرها 52 في المئة من مبيعات السوق، وتقبل عليه العائلات الآن في 48 دولة في مختلف أنحاء العالم.

وستقوم مزرعة البان العين في دولة الإمارات بإنتاج شراب "تامبيكو" بنكهتي الحامض والمانغو والذي سيتوفر في



تاغ هوير: تشكيلة من "أكسكولوسيف 2000"

طرحت شركة تاغ هوير، كبرى



ساعة تاغ هوير 2000 بحروف الأوتوماتيكية الجديدة

الشركات السويسرية الرائدة في مجال صناعة الساعات الرياضية للمحترفين، تشكيلة جديدة من الساعات الخاصة لتضاف إلى مجموعة

ساعات "أكسكولوسيف 2000" المتميزة. وتضمّ التشكيلة الجديدة ساعات "أكسكولوسيف 2000" للمصنوعة من الفولاذ والذهب عيار 18 قيراطاً، بالإضافة إلى ساعة "أكسكولوسيف 2000" التي تعمل بنظام التوقيت الأوتوماتيكي. وتتمازج الأناقة مع الطابع الرياضي بشكل فريد في الساعات الجديدة التي تتوفر لدى موزعي ساعات تاغ هوير في مختلف دول المنطقة.

وجاءت الساعات المصنوعة من الفولاذ والذهب كترويج لنجاح ساعات "أكسكولوسيف 2000" وتمتدّ بذلك واحدة من أفضل الساعات المصنّعة للرياضيين. وتدل الساعات الجديدة، سواء كانت مصممة للرجال أو للنساء، على دقة الصنع من خلال التناغم بين التصميم الرئيسي للساعة والمسات الغنية.

وتحتلّ علية الساعة للصنوعة من الفولاذ المصقول بدقة، الجاهزة العلوية ذات الاثني عشر ضلعاً والتي تميز ساعات تاغ هوير، والطليخ بالذهب عيار 18 قيراطاً. وقد صمم سوار ساعات "أكسكولوسيف 2000" بالطريقة نفسها، فهو مصنوع من الذهب والفولاذ المصقول.



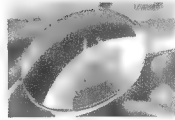
الشركة الجديدة والتجارية العالمية

أسلوباً مختلفاً وصورة جديدة لرؤية الشركة في تعاملها مع عملائها، تمهيداً مستقلاً لنشاطاتها أقسامها السبعة العاملة ضمن هويتها العامة، بينما يضمن تنغمساً في الاتصال في ما بينها.

وقال كريم كامسيفيل، مدير عام الشركة البحرية والتجارية العالمية، "علامة إم أي" معروفة جداً في دولة الإمارات العربية المتحدة، لكننا شعرنا بأن هذا الشعار القديم لم يعد يترجم التطورات الجديدة والمثيرة التي أدخلناها مؤخراً، منها مثلاً إضافة أعمال مبتكرة إلى نشاطاتنا المعروفة".

شعار جديد
لشركة MMI

أطلقت الشركة البحرية والتجارية العالمية (إم أي) شعارها الجديد في حفل أقامته لعملائها الرئيسيين وشركائها في فندق برج العرب، ويعكس هذا الشعار التطورات التي شهدتها الشركة مؤخراً في الوقت الذي تحافظ فيه على إرثها كإحدى أقدم وأغرق الشركات في دولة الإمارات العربية المتحدة. ويتيح الشعار الجديد، الذي يعكس



تميّز معرض بال عالمي للساعات والمجوهرات لهذا العام بطرح العديد من الموديلات الأناقة بتصاميمها وتقنياتهما، من خلال هذا المبدأ، وللمرة الثانية على التوالي، تركز رادو في ابتكارها الجديد على التصميم الذي يخلو هذه المرة من جزء مهم يعتبر حيويًا لكل ساعة، فالوديل الأخير الذي ابتكرته رادو لا يشتمل على تاج، مراعاة للتصميم الجديد وتقديرًا للشكل الكامل، إنها ساعة من دون تاج، ولهذا جرت التسمية لساعة رادو الجديدة "إيسنزا" والتي تشق من الكلمة الإيطالية "إي سENZA" (eSenza) التي تعني "الخالية من..." أو "عدم شموليتها على..."

وكما تحرك تعابير الجسم الراقص بحركات إيقاعية للمشاعر، كذلك يعمل التصميم لساعة رادو الجديدة الذي لا يعكس فقط الشكل الوظيفي، بل يعبر عن حالة معينة وعن حضارة شركة. فالصميم الجديد يعني لرادو أمرين مهمين هما إبراز فكرة الابتكار والتعبير الخارجي عن الكمال الداخلي. رادو تطرح ساعتها الجديدة بثلاثة موديلات، كل منها بثلاثة قياسات. فالوديل الأول يتميز بالبساطة والصفاء ويعرض الوقت بواسطة عقربين. الحزام الجلدي يتناغم مع التصميم ويتوقع صفاء ولعانة. أما الوديل الثاني الكلاسيكي الغان فإنه يشتمل على 12 مؤشرًا للساعات بشكل نقاط، وعلى عقربين. الحزام الجلدي الخاص بهذا الوديل يتميز بثلاثة ويستدعي الحصرية والرائعة. والوديل الثالث يقدم بالتحفة المثيرة 4 الأساسات على قاعدة بالون الأسود الصافي، وحزام جلدي يشبه جلد التمساح.

تيم يونغ أند روبيكام
تحتضن 25 جائزة

تمكنت شركة تيم يونغ أند روبيكام، كبرى شركات الدعاية والإعلان في الشرق الأوسط، من حصد مجموعة من أرفع جوائز الإعلانات للعام في جمعية الإعلان الدولية للعام الحالي في منطقة دول مجلس التعاون الخليجي، وذلك خلال حفل خاص أقيم في دبي مؤخراً.

وحصلت شركة تيم يونغ أند روبيكام خلال الحفل على جائزة إبداعية ضمن 16 فئة مختلفة، وهو ما يمثل أكبر إنجاز لشركة إعلانية خلال العام الحالي. شكلت لجنة التحكيم من هيئة مستقلة من الخبراء الدوليين العاملين في نخبة من كبرى شركات الدعاية والإعلان الدولية والإقليمية، إضافة إلى مجموعة من الخبراء العاملين في وسائل الإعلام المختلفة، وعمل الخبراء على الفقرة بين 1200 عمل مختلف قدمته شركات الإعلان في المنطقة، وتم من خلالها اختيار العائزين وفقاً لـ 27 تصنيفاً مختلفاً رُفعت على الإعلانات المطبوعة والإعلانات الإذاعية والتلفزيونية، بالإضافة إلى فئة الحملات الاعلانية.

ايزو 9002 لشركة سدِيم لخدمات البيئة



حصلت شركة "سدِيم" لخدمات البيئة على شهادة الأيزو 9002 نظراً إلى خدماتها الصحية الفائقة. وقال مدير عام الشركة المهندس سهيل سامي هفطي إن الجائزة ستكون دليلاً على اهتمام سدِيم بأولادها وصحة عملائها. وشركة سدِيم لخدمات البيئة تهتم بتقديم الخدمات البيئية الخاصة بسكن الإنسان وظروف معيشته من خلال خدمات تنقية الهواء والمياه.

كلية الشارقة التقنية والتوعية الصحية



أميمة نصر

نظمت كلية الشارقة للتقنيات يوماً مفتوحاً للتوعية الصحية تحت رعاية وزارة الصحة. وشارك في فعاليات هذا اليوم المفتوح عدد كبير من المؤسسات الرسمية والخاصة بما في ذلك صندوق الزواج في دولة الإمارات وشرطة الشارقة وشركة جونسون أند جونسون فيجن كير ومركز "هاوس أوف هايلند" أند هاوس أوف تشي" للتخصص في تقديم الطب البديل. حضرت أكثر من 1000 طالبة جامعية العروض والتدورات التفاعلية التي تركزت حول موضوع الصحة والتي شاركت في تقديمها هيئات صحية وحكومية، بالإضافة إلى المؤسسات الصحية الخاصة. وقد قدمت أميمة نصر، مؤسسة وصاحبة "هاوس أوف هايلند" أند هاوس أوف تشي" في دبي، وفريقها من الأطباء للتخصصين في مجال الطب الصيني ومدربي فنون القتال فكرة موجزة للطلقات حول الطب البديل وتاريخه وتطوره وكيف يستطيع العلاج بالأعشاب الطبية والعلاج التقليدي المساعدة على التخفيف من حدة بعض الأمراض والحالات الطبية مثل داء السكري والسمنة المفرطة والسرطان وداء تصلب الأنسجة والتهاب المفاصل وأمراض أخرى عديدة.



شاي ربيع اكسيرس

أصبح شاي ربيع اكسيرس متوفر الآن في أكثر من 60 مجمعا سكنياً في مختلف أنحاء المملكة الأمر الذي يجعله في متناول أكثر من 30000 شخص من ساكني المجمعات السكنية. وبيع اكسيرس هو شاي الأكياس الأعلى جودة في المملكة والذي تنتجه شركة أحمد محمد صالح باعشن وشركاه.

وقال هوغ أركيبالد المدير العام لشركة الخدمات العربية للأغذية التي تقوم بتوزيع شاي ربيع لظروعهما في المجمعات السكنية: "كنا ننتظر لإسخال شاي ربيع اكسيرس ضمن قائمة منتجاتنا الراقية. وشاي ربيع اكسيرس ليس فقط مزيجاً من الشاي المتميز، بل أنه يعمل اسم وبيع الذي يعني الجودة في المملكة".
يذكر أن شركة أحمد محمد صالح باعشن وشركاه هي المنتج الرئيسي في المملكة لأنواع الشاي ذات الجودة العالمية. وتقدم شركة باعشن التي تأسست قبل أكثر من 80 عاماً مجموعة متكاملة من أنواع الشاي ذات الجودة العالية.

ماتيتو تعزز مكاتبها في الشارقة

عززت شركة ماتيتو العالمية المتخصصة في مجال تحلية المياه ومعالجة المياه العادمة عمليات مكاتبها في الشارقة لتشمل إدارة مشاريعها في أوروبا إضافة إلى أفريقيا وآسيا. ويشير هذا القرار إلى النمو البارز في الأهمية الاستراتيجية التي تحتلها مكاتب الشركة الرئيسية في الشارقة والتي تطورت في السنوات القليلة الماضية لتصبح أبرز شركة خدمات عالمية للأوصاف لإدارة أعمال ماتيتو حول العالم. وقال فادي جويوز عضو مجلس الإدارة المنتدب في "ماتيتو

أوفرسيز ليميتد"، إن القرار الذي اتخذناه في إضافة إدارة عملياتنا الأوروبية إلى مهام مكاتبنا الرئيسية في الشارقة نابع من الأهمية والمكانات الهائلة التي يتيحها هذا الموقع الجغرافي لنا كشركة عالمية.

وأضاف: "من الآن وصاعداً سنقوم بإدارة كل مشاريعنا في أوروبا انطلاقاً من مكاتبنا الرئيسية في الشارقة، حيث يعمل لدينا 400 مدير مشروع ومهندس وتقني مع الفرق المساعدة لهم. وسيساعد هذا التطور البارز في ميكلتنا الإدارية على إيجاز مشاريع جديدة لنا في غرب وشرق أوروبا".

يذكر أن فاروق غفدور أسس شركة ماتيتو العام 1958 وما زال يرأسها، وهي أول وأبرز شركة لمعالجة المياه في الشرق الأوسط.

مديرون



كانان الفراوي

تمت ترقيته في شركة روتانا لتصبح مدير عام الحساب والرسائل للمشقق الفندقية، وهو كان يشغل منصب مدير عام الحساب يعمل ككاتب في مجال الفنادق والسياحة منذ 22 عاماً والتحق بشركة روتانا في نهاية العام 1996.



جيزي جادج

رقي إلى منصب الرئيس التنفيذي لشركة لوه لينتاس وشركاتها العالمية، وكان جادج يشغل منصب رئيس الشركة.



هانس إكلمانس

تم تعيينه مديراً للتسويق في منطقة الشرق الأوسط في شركة مرسيدس - بنز، مسؤولاً عن عمليات التسويق الخاصة بسيارات الركاب في المنطقة التي تشمل دول مجلس التعاون الخليجي، لبنان، الأردن، سورية، اليمن وباكستان. وإكلمانس عمل في الشركة لأكثر من 7 سنوات في أماكن مختلفة لا سيما في هولندا والصين.



فادي الخليل

تم تعيينه مديراً للمبيعات لفنادق غولدن توليب في الشرق الأوسط وعددها 12 فندقاً. وكان فادي الخليل يشغل وظيفة مدير مبيعات فندق غولدن توليب الطائرة.



ايلينا كوامر نيتسكايا

تم تعيينها منقذة مبيعات في فندق غولدن توليب الطائرة.



الشيخ سورور بن محمد بن راشد آل مكتوم

بوتيك كارتية في أبو ظبي

افتتح الشيخ
سورور بن محمد آل

نهجان رئيس ديوان الرئاسة، أول بوتيك كارتية في العاصمة أبو ظبي. حضر حفل الافتتاح الرسمي الذي أقيم في البوتيك الواقع في شارع حمدان أكثر من 150 ضيفاً من كبار الشخصيات وإدارة كارتية - باريس وجنيف مع سالم إبراهيم السامان رئيس مجموعة مجوهرات للذرة.

وجاء افتتاح بوتيك كارتية في أبو ظبي بعد مرور بضعة أشهر على قيام كارتية بتطبيق ستراتيجية تطوير جديدة في منطقة الشرق الأوسط. واختير شارع حمدان في أبو ظبي موقعاً لأول بوتيك كارتية في أبو ظبي ضمن مشروع شراكة وامتياز مع مجوهرات الذرة، التي تتمتع بشهرة

واسعة في بيع أرقى وأفضل ماركات الساعات والمجوهرات العالمية بالتجزئة. وتبلغ مساحة البوتيك 120 متراً.

وكانت كارتية اختارت دبي مقراً إقليمياً لها في شهر أيلول / سبتمبر الماضي.



الشيخ سورور وآل يحميه سالم إبراهيم السامان

"كلوب ميد" تحقق نجاحاً هائلاً

حفلت "كلوب ميد" بنجاح كبيراً حيث شهدت إقبالاً شديداً من قبل مختلف الأعمار والجنسيات رغم أنها بدأت عملها في دبي منذ وقت قصير، وقد شهدت منتجعات "كلوب ميد" في الشرق الأقصى أعلى المبيعات في خلال تلك الفترة.

ويقول بيل هورسلي، مدير عام وكالات النابودة للسفر والسياحة، وكيل كلوب ميد المصري في الإمارات وقطر: "رغم أننا طرحنا كلوب ميد مؤخراً فقط في الإمارات وقطر، إلا أننا شهدنا إقبالاً كبيراً فاق كل التوقعات، وتعتبر القيمة العالية التي توفرها منتجعات كلوب ميد من أهم الأسباب التي أدت إلى اختيار الجمهور لها، وبالطبع يعتبر القرب الجغرافي وبالتالي انخفاض التكلفة أحد عوامل الإقبال الخاص الذي لاقتته منتجعاتنا في إندونيسيا وتايلاند والمالديف".

وما يميز ملاذات كلوب ميد السياحية هي أن الأسعار المعروضة تكون التكلفة الفعلية الشاملة للإقامة، فبدلاً من 99 دولاراً (365 دولاراً) في اليوم للشخص الواحد يمكن الحصول على إقامة كاملة في أحد المنتجعات شاملة جميع الوجبات وحرية استخدام جميع الملاعب والنشآت الرياضية والاستمتاع بكل الوسائل الترفيهية المتوفرة لجميع أفراد العائلة، فلا توجد أي مصاريف إضافية.

ويعمل في كلوب ميد أكثر من 10 آلاف مضيف ومضيفة من أكثر من 80 جنسية مختلفة.



Offices and Representatives

Web Site: www.alwa.com.lb

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON

Al-Iktissad Wal-Ammal
Minera Center, Mine Curle St.
P.O.BOX: 11304/194 HIFIHUT
TEL: 00 961 / 964139 - 964367 - 3335776/9
FAX: 00 961 / 334932
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Ammal
Dur Al Watan
P.O.BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL: 966 / 4778624
FAX: 966 / 4784946
Email: alwakat@nassan.net.sa

U.A.E.

Al-Iktissad Wal-Ammal
P.O.BOX: 55034
DUBAI - DUBAI
TEL: 00 971 4 204 1441
FAX: 00 971 4 204 1035
Email: ufw@comintex.net.ae

FRANCE

Al-Iktissad Wal-Ammal
C/O Buic
23, Rue La Boetie
75008 PARIS
TEL: 00 33 1 42 66 92 71
FAX: 00 33 1 42 66 92 75

KUWAIT

BOBYAN ECONOMIC CONSULTANTS
P.O.BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: 965 2416647 - 2441231
FAX: 965 2416648

YEMEN

SURWAH ADV. & TOURS
YEMEN - 35 HADDA St.
P.O.Box: 1990 - SANA'A
TEL: 967 1 265132 - 276072
FAX: 967 1 275895

Local Media Representatives

JAPAN

SHUNANO INT'L
KASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 KASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
TEL: (813) 35846420
FAX: (813) 35856428

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LACIKU CO.
Krasnodarskiy Naberezhnaya
Dom 11/15, App. 132
109172 Moscow, Russian Federation
Tel: +7-095-911 2762, 912 1346
Fax: +7-095-912 1266, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOM
8M 521, MIDONG BLDG.
145, DANUL-DONG
CHONGNO-ONG, SEOUL 110-071
KOREA
P.O. BOX 1916 SEOUL, 110-619
KOREA
TEL: (82-2) 739-7941
FAX: (82-2) 7323662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10
TEL: (21) 653 50 71
FAX: (21) 652 12 90

UNITED KINGDOM

POWERS INTERNATIONAL LTD.
100 ROCHESTER ROW
LONDON SW1P 1JP
TEL: (00-44-207) 630 9966
FAX: (00-44-207) 630 9922

U.S.A

THE N. DE. PHILIPES CORPORATION
100 WEST 42 STR. SUITE 804
NEW YORK, NY 10036 - 7802
TEL: (212) 391 0002
FAX: (212) 391 7666
E - MAIL: delistello@aol.com

OTHER COUNTRIES (*)

PUBLICITAS INTERNATIONAL
AVENUE DES MOUSQUIN 4
CH - 1005 LAUSANNE,
SWITZERLAND
TEL: (41 - 21) 213 61 31 FAX: (41 - 21) 213 62 22
Email: pid.hq@publicis.com

(*) Including: GERMANY, ITALY, BELGIUM, SPAIN, FRANCE AUSTRIA, NETHERLANDS, GREECE, AUSTRALIA, PHILIPPINES, SINGAPORE AND MALAYSIA.

Advertisers' Index

- 3COM	15
- 4 SEASONS HOTEL	31
- ABC	FC
- ACER	5
- AL BUSTAN RESIDENCE	69
- ALBA MIDDLE EAST	53
- ARAMEX INTERNATIONAL	71
- BANQUE DE LA MEDITERRANEE	OBC
- BANQUE DU LIBAN ET D'OUTRE-MER	11
- CADILLAC/GENERAL MOTORS	17
- GOLDEN TULIP HOTEL	59
- GULF AIR	22-23
- HEWLETT-PACKARD	19
- JERAISY	100
- LE PALACE HOTEL	79
- MARRIOTT HOTELS	43
- MERCEDES	IFC
- NOKIA	IBC
- ORACLE	33
- PARK VIEW HOTEL	37
- PORTEMILIO HOTEL	51
- PRIME EURO FUND	95
- ROBERGE/ MOUAWAD	9
- ROTANA HOTELS	65
- SALUT	76-77
- SAMSUNG	13
- SAUDI LIGHTING CO. LTD.	39
- UNITED ARAB SHIPPING CO.	29
GENERAL ADVERTISEMENT	
- AL ESSA INDUSTRIES	27
- ARABIAN ELEVATOR & ESCALATOR CO.	7
- BANK AL- JAZIRA	OBC
- BUTLER	17
- NARDEEN LIGHTING	9
- NATIONAL COMMERCIAL BANK	IFC
- SAFRA CO. LTD.	19
- SANDS HOTEL	33
- SAUDI GENERAL INSURANCE CO.	11
- SAUDI LIGHTING CO. LTD.	29
- UIC PAINTING / BAMAROUF GROUP	23
- YAMAMAH CLAY INDUSTRIES CO. LTD.	IBC
- YAMAMAH FOR GRANITE & MARBLE	31
- YAMAMAH FOR RED BRICKS & CLAY	14

NOKIA
9210
Communicator



إختبر ما تستطيع شفه مع Nokia 9210 Communicator
إن شاشة Nokia 9210 Communicator
مع 1-936 لون، لا تقتصر على تشغيل امتداد البرامج
الطريقة كالبريد الإلكتروني، الإنترنت والتلفزيون.
بل تدرج أمامك أيضاً أبواب خدمات إعلامية متنوعة متحركة.
جديدة والتكامل، وكذلك أيضاً مشاهدة صور رقمية تم
تحويلها من كاميرا رقمية ملونة وأرسالها بالبريد الإلكتروني.
وأيضاً مشاهدة الأفلام التي تصاك لحظة بريدك
الإلكتروني أو التي تم تحميلها من الإنترنت.
أحصل على Nokia 9210 Communicator
واكتشف الذي الذي ستصل إليه.

إخترق عصر الإبداع



انضم إلى Club Nokia على موقع www.club.nokia.com
اليوم، واحصل على المزيد من Nokia 9210 Communicator
كخدمة Club Nokia التقنية وغيرها الكثير من المزايا وذلك
بواسطة WAP في Web.

NOKIA
CONNECTING PEOPLE

المزيد من المعلومات:
www.nokia.com

قلعة طرابلس

جناورنا في لبنان راسخة كرسوخ قلعة طرابلس ، ومنها يستمد بنك البحر المتوسط ثبات قيمه وعمقها
وفيما هذه تتجلى من خلال الخدمات المصرفية التي يقدمها بنك البحر المتوسط عبر فروعها المنتشرة على كافة الاراضي اللبنانية ، وعبر شبكة العلاقات المصرفية الدولية التي يضعها بتصرفه زبائنه .
ففي كل حين ، يستفيد زبائننا من حيوية مؤسستنا ومن صلابة دعائمها المالية .
وهكذا بجذوره الراسخة وخبرته المتينة وموارده المالية الواسعة ، يتطلع بنك البحر المتوسط إلى المستقبل بكل ثقة وثبات .